

**MANUAL DE EXPORTACIÓN DESDE COLOMBIA HACIA LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA**

**ALEJANDRO ESTEBAN BONILLA CORZO**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINSTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTIAGO DE CALI  
2013**

**MANUAL DE EXPORTACIÓN DESDE COLOMBIA HACIA LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA**

**ALEJANDRO ESTEBAN BONILLA CORZO**

**Proyecto de grado para optar por el título de  
Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales**

**Director  
RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR  
Economista  
Magister**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINSTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTIAGO DE CALI  
2013**

**Nota de Aceptación:**

**Aprobado por el comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar por el título de Profesional en Mercadeo y Negocios.**

**FABIAN MEJÍA**

---

**Jurado**

**CAROLINA ALBARRACÍN**

---

**Jurado**

**Santiago de Cali, 24 Julio de 2013**

Este Proyecto de Grado, el cual representa la culminación de mis estudios universitarios quiero dedicárselo a Dios, porque me ha bendecido siempre a lo largo de mi vida con excepcionales oportunidades, a mis padres Néstor Raúl Bonilla y Martha Lucia Corzo, por su constante apoyo, dedicación y sacrificios que han hecho para sacarme adelante y forjarme como un ser integro, responsable y profesional, también a mis hermanos Andrés Bonilla Corzo y Raúl Bonilla Corzo, quienes han representado un enorme apoyo a lo largo de mi vida y me han brindado la fuerza y el carácter para salir adelante. También al docente Rafael Antonio Muñoz Aguilar, quien me ha brindado su orientación, enseñanzas, apoyo y comprensión para sacar adelante el presente trabajo de grado y la culminación del proceso académico universitario.

## **AGRADECIMIENTOS**

Quisiera agradecer a todos aquellos quienes han sido partícipes en este momento de mi vida, ya sea directa o indirectamente en el proceso de aprendizaje en mi carrera universitaria, etapa la cual culmina con este trabajo de grado, agradezco a mis familiares, amigos, docentes y directivos quienes propiciaron el logro de esta meta.

## **CONTENIDO**

<b>RESUMEN</b>	<b>Pág. 14</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>15</b>
<b>1.ANTECEDENTES</b>	<b>16</b>
<b>2. PROBLEMA DE INVESTIGACION</b>	<b>18</b>
<b>2.1.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>18</b>
<b>2.2. FORMULACION DEL PROBLEMA</b>	<b>18</b>
<b>2.3. SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA</b>	<b>18</b>
<b>3. JUSTIFICACIÓN</b>	<b>19</b>
<b>4. OBJETIVOS</b>	<b>31</b>
<b>4.1.OBJETIVOS GENERAL</b>	<b>31</b>
<b>4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>31</b>
<b>5.MARCO DE REFERENCIA</b>	<b>32</b>
<b>5.1.MARCO TEÓRICO</b>	<b>32</b>
<b>5.2.MARCO CONCEPTUAL</b>	<b>36</b>
<b>5.3.MARCO LEGAL</b>	<b>41</b>
<b>5.3.1. Resoluciones</b>	<b>42</b>
<b>5.4.PROGRAMAS DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE EXPORTACIÓN</b>	<b>43</b>
<b>5.4.1.Programas de Materias Primas e Insumos</b>	<b>43</b>
<b>5.4.1.1. Operaciones según Artículo 172 Decreto Ley 444 de 1967.</b>	<b>43</b>
<b>5.4.1.2. Operaciones de Maquila - según Artículo 71 Resolución 1860 de 1999</b>	<b>44</b>
<b>5.4.1.3. Operaciones según Artículo 173 Literal B) Decreto Ley 444 de 1967</b>	<b>44</b>
<b>5.4.1.4. Operaciones de Materias Primas - ATPDEA - según Resolución 1791 de 2002</b>	<b>44</b>
<b>5.4.1.5. Operaciones de Reposición de Materias Primas.</b>	<b>44</b>
<b>5.4.2. Programas de Bienes de Capital para la Exportación de Bienes</b>	<b>44</b>
<b>5.4.3. Programas de Bienes de Capital para la Exportación de Servicios.</b>	<b>45</b>
<b>5.5. REQUISITOS PARA SOLICITAR LA INSCRIPCIÓN DE UNA EMPRESA EN EL REGISTRO COMO SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL C.I. Y ACCEDER AL RÉGIMEN DE C.I.</b>	<b>45</b>
<b>6.METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>47</b>
<b>6.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>47</b>
<b>6.2. DISEÑO METODOLÓGICO (cualitativo analítico y descriptivo)</b>	<b>47</b>
<b>6.3. FUENTES DE INFORMACIÓN (primarias y/o secundarias).</b>	<b>47</b>
<b>7. DESARROLLO</b>	<b>48</b>
<b>7.1. PROCESO DE EXPORTACION EN COLOMBIA</b>	<b>48</b>
<b>7.1.1. Registro como exportador</b>	<b>48</b>

7.1.2. Ubicación de la subpartida arancelaria	48
7.1.3 Estudio de mercado y localización de la demanda potencial	48
7.1.4. Procedimientos de vistos buenos	48
7.1.5. Procedimiento para Normas de Origen ante la DIAN	49
7.1.5.1. Solicitud de Determinación de Origen – Declaración Juramentada	49
7.1.5.2 Solicitud de Certificado de Origen	49
7.1.6. Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN	49
7.1.7. Medios de pago	49
7.1.8. Procedimientos cambiarios (reintegro de divisas).	50
7.1.9. Proceso general de una exportación en Colombia	50
7.1.10. Proceso general de una exportación en Colombia vía marítima	52
7.1.11. Proceso de exportación de contenedores vía marítima en la sociedad portuaria regional de buenaventura (SPRBUN)	53
7.1.12. Proceso general de exportación en Colombia vía aérea	56
7.2. MODALIDADES DE EXPORTACIÓN	57
7.2.1. Exportación definitiva	57
7.2.2. Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo	59
7.2.3. Productos compensadores	59
7.2.4. Equivalencia de productos compensadores	60
7.2.5. Documentos soporte de la Declaración de Exportación	60
7.2.6.Exportación temporal para reimportación en el mismo estado	60
7.2.7. Reexportacion.	62
7.2.8 Reembarque.	62
7.2.9. Exportación por tráfico postal y envíos urgentes	63
7.2.10. Exportación de muestras sin valor comercial	64
7.2.11. Exportaciones temporales realizadas por viajeros	65
7.2.12. Exportación de menajes.	66
7.2.13. Programas especiales de exportación	66
7.3 INCOTERMS	68
7.4. INFORMACION GENRAL ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	83
7.4.1. Ubicación Geográfica Y Extensión	83
7.4.2. División política	84
7.4.3. Gobierno	87
7.4.4. Ministerios del Gobierno	88
7.4.5. Partidos políticos en Estados Unidos	89
7.4.6. Idiomas	90
7.4.7. Sistema métrico	91
7.4.8. Diferencia horaria	91
7.4.9. Tasa de cambio.	94
7.4.10. Población	94
7.4.11. Densidad poblacional	94
7.4.12. Población por edad y sexo	96
7.4.13. Estados con mayor población de hombres, mujeres, niños y jóvenes y adultos mayores	97
7.4.14. Población por culto.	97
7.4.15. Población hispana	98
7.4.16. Población Colombiana en Estados Unidos	99
7.5. ECONOMÍA	99
7.6. ESTADOS UNIDOS EN EL CONTEXTO MUNDIAL	99
7.6.1. PIB	100
7.6.2. PIB per cápita	101

7.6.3. Tasa de desempleo	102
7.7. COMERCIO EXTERIOR E INVERSION	103
7.7.1. Balanza Comercial	103
7.7.2. Exportaciones.	104
7.7.3. Importaciones	107
7.7.4. Inversión	109
7.7.5. Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos a otros países	110
7.7.6 Inversión Extranjera Directa de otros países en Estados Unidos	112
7.8. LOGISTICA	113
7.8.1. Medios de transporte utilizados	114
7.8.2. Medios de transporte vía marítima	114
7.8.2.1. Principales puertos de Estados Unidos.	114
7.8.3. Conexión marítima entre Colombia y Estados Unidos	116
7.9.TIPOS DE INTERMEDIARIOS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO	118
7.9.1. Agente de Carga marítima (Ocean Freight Forwarder)	118
7.9.2 Empresa de transporte sin flota mercante propia (NVOCC)	119
7.9.3. Costos de Transporte marítimo en Estados Unidos.	119
7.9.4.Entidades referentes al transporte marítimo en Estados Unidos	120
7.10.MEDIOS DE TRANSPORTE VÍA AÉREA	121
7.11.COSTOS DE TRANSPORTE AÉREO HACIA ESTADOS UNIDOS	122
7.12.ENTIDADES REFERENTES AL TRANSPORTE AÉREO DE ESTADOS UNIDOS	123
7.13.MEDIOS DE TRANSPORTE MULTIMODAL	123
7.14.RINCIPALES EMPRESAS DE TRANSPORTE TERRESTRE Y FÉRREO EN ESTADOS UNIDOS	124
7.15. ¿COMO IMPORTAR UN PRODUCTO EN ESTADOS UNIDOS DESDE COLOMBIA?	125
7.16. PROCESO DE INTRODUCCIÓN DE BIENES EN EL TERRITORIO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	126
7.16.1. Estructura de penetración del mercado	126
7.16.2. Condiciones de acceso	127
7.16.2.1. Requerimientos de exportación para productos textiles	128
7.16.2.2. Requerimientos de exportación para juguetes	128
7.16.2.3. Requerimientos de exportación para alimentos, bebidas, medicamentos y cosméticos	128
7.16.3. Requisitos de entrada	129
7.16.3.1. Documentos Requeridos	129
7.17.CANALES DE DISTRIBUCIÓN	130
7.18. CULTURA DE NEGOCIOS	134
7.18.1. Aspectos generales	134
7.18.2. Reuniones de negocios	135
7.18.3. Recomendaciones	136
8.PRINCIPALES ASPECTOS A TENER EN CUENTA PARA LA INTRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS A PARTIR DEL TLC VIGENTE, EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	137
8.1. OPORTUNIDADES POR INDUSTRIA A PARTIR DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS	139
8.2.CANALES DE DISTRIBUCIÓN	140
8.3.MANUFACTURAS	140
8.4. CONDICIONES DE ACCESO	140
8.5. SEGUIMIENTO Y PREPARACIÓN DE LA OFERTA	140



<b>8.7. MATERIALES DE CONSTRUCCION</b>	<b>141</b>
<b>8.8. TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR</b>	<b>142</b>
<b>8.9. TURISMO</b>	<b>143</b>
<b>9. CONCLUSIONES</b>	<b>144</b>
<b>10. RECOMENDACIONES</b>	<b>146</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>147</b>
	<b>149</b>

## LISTA DE CUADROS

	Pág.
<b>Cuadro 1. Balanza comercial de Estados Unidos</b>	<b>21</b>
<b>Cuadro 2. Balanza Comercial, según países Total nacional Enero 2012 / 2011</b>	<b>21</b>
<b>Cuadro 3: Países destino de las exportaciones estadounidenses</b>	<b>23</b>
<b>Cuadro 4. Principales países proveedores de las importaciones estadounidenses</b>	<b>25</b>
<b>Cuadro 5. Balanza comercial de Colombia – Estados Unido</b>	<b>26</b>
<b>Cuadro 6. Principales productos estadounidenses importados por Colombia por posición arancelaria</b>	<b>27</b>
<b>Cuadro 7. Principales productos colombianos exportados a Estados Unidos</b>	<b>28</b>
<b>Cuadro 8. Estados y Capitales de Estados Unidos</b>	<b>85</b>
<b>Cuadro 9. Dependencias</b>	<b>86</b>
<b>Cuadro 10. Ramas del poder en Estados Unidos</b>	<b>87</b>
<b>Cuadro 11. Características básicas de los dos partidos</b>	<b>90</b>
<b>Cuadro 12. Unidades de medida</b>	<b>91</b>
<b>Cuadro 13. Husos Horarios</b>	<b>93</b>
<b>Cuadro 14. Ciudades más pobladas</b>	<b>95</b>
<b>Cuadro 15. Población por género</b>	<b>96</b>
<b>Cuadro 16. Participación sectorial en el PIB</b>	<b>101</b>
<b>Cuadro 17. Principales productos de exportación</b>	<b>105</b>
<b>Cuadro 18. Principales productos exportados por Estados Unidos por partida arancelaria</b>	<b>106</b>
<b>Cuadro 19. Principales productos de importación</b>	<b>108</b>
<b>Cuadro 20: Principales productos importados por Estados Unidos por partida arancelaria</b>	<b>108</b>
<b>Cuadro 21. Principales estados origen de Inversión Extranjera Directa en 2011</b>	<b>110</b>
<b>Cuadro 22. Principales inversiones de Estados Unidos por industria</b>	<b>111</b>
<b>Cuadro 23. Principales estados destino de inversiones</b>	<b>112</b>
<b>Cuadro 24. Principales inversiones de otros países a Estados Unidos</b>	<b>113</b>

por industria

<b>Cuadro 25. Distancia de Colombia a Estados Unidos</b>	<b>113</b>
<b>Cuadro 26. Principales puertos de estados unidos</b>	<b>114</b>
<b>Cuadro 27. Conexión marítima entre Colombia y Estados Unidos</b>	<b>117</b>
<b>Cuadro 28. Rutas marítimas</b>	<b>118</b>
<b>Cuadro 29. Aeropuertos más importantes de Estados Unidos</b>	<b>121</b>
<b>Cuadro 30. Transporte aéreo desde Colombia hacia Estados Unidos</b>	<b>122</b>
<b>Cuadro 26. Principales detallistas a nivel Nacional</b>	<b>134</b>
<b>Cuadro 27.CANALES DE DISTRIBUCION CANAL MINORISTA</b>	<b>142</b>

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Grafico Principales importadores del mundo durante el 2010 (En miles de millones de dólares americanos)	20
Figura 2. Grafico exportaciones estadounidenses 2009 - 2011	22
Figura 3. Grafico Importaciones estadounidenses, 2009 – 2011	24
Figura 4. Grafico Balanza Comercial de Colombia con Estados Unidos	26
Figura 5. Flujograma proceso general de una exportación en Colombia	50
Figura 6. Flujograma proceso general de una exportación en Colombia vía marítima	52
Figura 7. Flujograma de exportación de contenedores vía marítima en la sociedad portuaria de Buenaventura	53
Figura 8. Flujograma proceso general de exportación en Colombia vía aérea	56
Figura 9. Rutas EXW Transferencia de la responsabilidad	71
Figura 10. Rutas FCA Transferencia de la responsabilidad	72
Figura 11. Rutas FAS Transferencia de la responsabilidad	73
Figura 12. Rutas FOB Transferencia de la responsabilidad	74
Figura 13. Rutas CFR Transferencia de la responsabilidad	76
Figura 14. Rutas CIF Transferencia de la responsabilidad	77
Figura 15. Rutas CPT Transferencia de responsabilidad	78
Figura 16. Rutas CIP Transferencia de la responsabilidad	79
Figura 17. Rutas DAT Transferencia de la responsabilidad	80
Figura 18. Rutas DAP Transferencia de la responsabilidad	81
Figura 19. Rutas DDP Transferencia de la responsabilidad	82
Figura 20. Bandera y Escudo de Estados Unidos	84
Figura 21. Mapa político de Estados Unidos de América	84
Figura 22. Niveles de Gobierno	87
Figura 23. Escudos Ministerio de Gobierno	88
Figura 24. Grafico Población por Idiomas	90
Figura 25. Mapa Husos horarios estándar	93
Figura 26. Mapa Concentración de población en Estados Unidos Población total	94
Figura 27. Grafico Estados más poblados	95
Figura 28. Grafico Población por razas	96
Figura 29. Gráfico población por género	97
Figura 30. Grafico Población por culto	98
Figura 31. Grafico Población hispana	98
Figura 32. Gráfico PIB entre 2000 y el 2011 (en millones de dólares del 2005)	100
Figura 33. Grafico Sectores productivos de Estados Unidos	101
Figura 34. Grafico Tasa de desempleo	103
Figura 35. Grafico Exportaciones vs. Importaciones (millones de dólares)	103

<b>Figura 36. Grafico Exportaciones</b>	<b>104</b>
<b>Figura 37. Grafico Principales países de exportación</b>	<b>105</b>
<b>Figura 38. Sectores de las Importaciones</b>	<b>107</b>
<b>Figura 39. Principales países de las Importaciones</b>	<b>107</b>
<b>Figura 40. Grafico IED de Estados Unidos a otros países (millones de dólares)</b>	<b>109</b>
<b>Figura 41. Grafico 30.Inversion Extranjera Directa de Estados Unidos a otros países.</b>	<b>110</b>
<b>Figura 42. Grafico IED de otros países en Estados Unidos (millones de dólares)</b>	<b>111</b>
<b>Figura 43.Grafico Inversión Extranjera Directa de otros países en Estados Unidos</b>	<b>112</b>
<b>Figura 44. Grafico Medios de transporte de importación y exportación</b>	<b>114</b>
<b>Figura 45. Mapa Principales puertos</b>	<b>115</b>
<b>Figura 46. Logo Asociación americana de autoridades portuarias</b>	<b>120</b>
<b>Figura 47. Logo Asociación Marítima del Pacífico</b>	<b>120</b>
<b>Figura 48. Logo Departamento de transporte de estados unidos – administración marítima.</b>	<b>120</b>
<b>Figura 49. Logo Puerto de New York &amp; New Jersey</b>	<b>120</b>
<b>Figura 50. Logo Puerto de Long Beach</b>	<b>120</b>
<b>Figura 51. Logo Puerto de los Ángeles</b>	<b>121</b>
<b>Figura 52. Logo FAA - Administración federal de Aviación</b>	<b>123</b>
<b>Figura 53. Logo AIR CARGO WORLD</b>	<b>123</b>
<b>Figura 54. Flujograma de importación de un productos a Estados Unidos</b>	<b>125</b>
<b>Figura 55. Proceso de introducción de bienes en el territorio de Los Estados Unidos de América</b>	<b>126</b>
<b>Figura 56. Canales de distribución para productos de consumo</b>	<b>133</b>
<b>Figura 57. Canales de distribución para productos industriales</b>	<b>133</b>
<b>Figura 58.Canales de Distribución</b>	<b>139</b>
<b>Figura59. Proceso de envases y empaque</b>	<b>141</b>
<b>Figura 60. Procesos Materiales de Construcción</b>	<b>141</b>
<b>Figura 60. Mapa zonas de mayor influencia en el sector de prendas</b>	<b>142</b>

## **RESUMEN**

El desarrollo del presente documento se basa en la necesidad de crear un manual de exportaciones que guíe de manera explícita y detallada los pasos que deben llevarse a cabo para exportar bienes y/o servicios desde el territorio Colombiano hacia el de Estados Unidos, el cual especifique los documentos, trámites y procesos que deben efectuarse en ambos territorios tanto de salida desde Colombia como el de entrada al territorio Americano, teniendo en cuenta las entidades reguladoras del comercio exterior en ambos países.

También se realiza una contextualización detallada para el lector respecto a información general y específica del mercado Estadounidense, determinando los sectores y productos que tienen altas oportunidades de éxito en dicho país a partir de variables demográficas, territoriales y culturales, que hacen de este país bastante atractivo para la internacionalización de las empresas colombianas, teniendo en cuenta la excelente relación comercial que se tiene con Estados Unidos a partir de la entrada en vigencia de un Tratado de Libre Comercio, lo cual amplía aún más las posibilidades de incursionar en dicho mercado.

**Palabras Claves:** Exportaciones, manual de exportación, bienes y servicios, incoterms

## INTRODUCCIÓN

En el marco de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos de América, se puede destacar que son muchas las oportunidades que tienen empresas nacionales para incursionar en el mercado americano, pero también existen muchos retos a la hora realizar un proceso de internacionalización de manera adecuada, ya que no existen mecanismos de información para que empresarios que procuran introducir un bien o servicio en dicho país lo puedan hacer con una fundamentación clara de cómo realizar dicho proceso paso por paso. Es por esto que, a partir de la creación de un manual de exportación desde Colombia hacia Estados Unidos, cómodo y fácil de comprender, para que empresarios que pretendan llevar a cabo un proceso de exportación puedan tener un direccionamiento claro y detallado de este, por dicho motivo el presente trabajo sirve como guía y orientación para llevar a cabo procesos de internacionalización y temas de estudios relacionados al comercio exterior, también se intenta brindar un enfoque diferente en cuanto a las guías y manuales vigentes en el contexto Colombiano, pues el que pretende llevarse a cabo presentara información de manera detallada y de fácil entendimiento. En otras instancias este documento podrá aprovecharse como una fuente de investigación para consultas y trabajos posteriores respecto a las exportaciones en Colombia, las cuales tengan destino hacia Los Estados Unidos de América, teniendo en cuenta todos los aspectos generales para introducir bienes y servicios a dicho mercado tales como la normatividad, las regulaciones, los puertos, las variables macroeconómicas y medioambientales, así como también los puertos y aeropuertos de llegada y el orden de los procesos pertinentes para realizar una adecuada gestión de internacionalización, a partir de las dificultades que se pueden resaltar de otro tipo de guías y manuales que brindan entidades como Proexport, El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, o libros y trabajos de grado, los cuales no se encuentran actualizados y contienen información en muchos casos obsoleta o no se enfocan específicamente en Estados Unidos sino que se realizan de manera general. A partir de las modificaciones en cuanto a normatividad y leyes que rigen la salida de mercancías del país y las de llegada a Estados Unidos de América, además como factor común en dichos manuales se realiza un despliegue de información, más no se describe el proceso por el cual se debe realizar una exportación de manera adecuada.

## 1. ANTECEDENTES

Como menciona Néstor Raúl Gamboa, un país debe contar con un sector exportador sólido y variado para de esta manera generar no sólo ingresos para exportadores, sino que también fortalecer la economía entera de un país ya que los procesos de exportación generan una dinámica que permite crecer y obtener los recursos necesarios del exterior buscando obtener beneficios para cada uno de los participantes dentro del marco de las negociaciones y facilitar un proceso progresivamente más ágil y rápido.

Antes del año 1991 Colombia había manejado una economía con base a un esquema proteccionista, ya que se protegía ampliamente la industria nacional de la competencia extranjera, gravando vigorosamente los productos que se importaban del exterior, y por tal motivo empresarios de Colombia no se inquietaron por innovar o mejorar la calidad de productos y servicios ofrecidos ni para competir en el exterior ni para mejorar internamente, resultando a partir de esta política proteccionista al darse la apertura económica en el año 1991, la quiebra de muchas empresas, cuando productos importados del extranjero empezaron a penetrar al mercado colombiano.

A partir de 1991 en Colombia se establecen reformas estructurales en el ámbito del comercio exterior y la inversión extranjera, a partir del cambio del modelo económico (Colombia pasa de una economía cerrada a una abierta), dichas reformas estuvieron dirigidas a promover el desarrollo del sector privado y mejorar la productividad en el país<sup>1</sup>.

Como se menciona en “La Guía Para Exportar En Colombia” del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, La Ley Marco del Comercio Exterior Colombiano "Ley 7ª. De Enero 16 de 1991", estableció los criterios generales de política de comercio exterior en donde algunos de sus objetivos fueron los de impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo y a su vez la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor<sup>2</sup>.

También el apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior, coordinando las políticas en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, cambiaria y fiscal.

---

<sup>1</sup>GAMBOA ARDILA, Néstor Raúl. La Economía Colombiana: Del Modelo de Protección Al Modelo de Apertura. Universidad De Medellín, 2005.

<sup>2</sup> COLOMBIA. MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. Guía para exportar en Colombia. Bogotá 2004.



Para el logro de tales objetivos, la Ley Marco creó el Consejo Superior de Comercio Exterior, el hoy Ministerio de Comercio Industria y Turismo, el Banco de Comercio Exterior y Proexport Colombia.

Siendo consciente del papel fundamental que cumplen las exportaciones en el desarrollo de los objetivos planteados en la Ley Marco de Comercio Exterior, el Gobierno Nacional ha venido tomando medidas que facilitan y simplifican los trámites que los exportadores deben realizar ante las diferentes entidades oficiales para simplificar trámites, El Registro Nacional de las Exportaciones ante la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Industria y Turismo (antes INCOMEX). Se unificó en la Declaración de Exportación “DEX”, el Registro de Exportación, la Modificación al Registro de Exportación y el Manifiesto de Exportación. Por lo tanto, en dicho documento quedan consignadas las operaciones de: embarque, registro y sus modificaciones, convirtiéndose el Registro Nacional Como Exportador en la Declaración Jurada como documento requerido para realizar una Exportación en Colombia.

La Dirección de Comercio Exterior unificó los formularios utilizados para el Registro de Productor Nacional y de Determinación de Origen. Igualmente, se actualizaron y simplificaron los procedimientos relacionados con Los Sistemas Especiales de Importación y Exportación.

En cuanto a las acciones para facilitar operaciones cambiarias, se facultó a los Intermediarios Financieros para realizar operaciones cambiarias (transferir o negociar las divisas sujetas a control, es el caso de las divisas generadas por las exportaciones).

También según el Decreto 2080 de 2000 se han desarrollado una serie de medidas tendientes a estimular la inversión extranjera en el país, por dicho motivo paulatinamente en el desarrollo de la economía colombiana el papel de las negociaciones internacionales ha venido en un proceso creciente, generando así un progreso a nivel general de las variables macroeconómicas de la nación.

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

A causa de la inexistencia de un manual detallado de Exportación teniendo como base la normatividad y regulaciones Colombianas, el proceso de internacionalización de las empresas nacionales tiene la tendencia a ser dispendioso, ineficiente e ineficaz, debido en gran parte, a la falta de conocimiento del cómo realizar dicho proceso, teniendo en cuenta que el mercado de Estados Unidos es un país de alta exigencia en términos de la introducción de bienes y productos de países foráneos al interior de éste, por ende la tramitología, barreras de entrada, costos y documentación no son fáciles de asumir y comprender por empresarios que planean incursionar en dicho mercado. Por lo cual, es de gran utilidad crear una herramienta de fácil acceso y entendimiento que contribuya a un proceso más ágil y eficiente de Exportación desde Colombia hacia Los Estados Unidos.

### **2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Determinar qué información es relevante con respecto a leyes, normas, tramites, oportunidades y barreras de acceso para los empresarios colombianos que pretenden llevar a cabo un proceso exportación hacia Estados Unidos?

### **2.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuáles son las ventajas que se obtendrían con la implementación de un manual de exportación para personas naturales o jurídicas que pretendan exportar desde Colombia hacia Estados Unidos de América?

¿Qué factores deben tenerse en cuenta para realizar un proceso de exportación adecuado hacia el mercado de Los Estados Unidos de América?

### **3. JUSTIFICACION**

Los trámites aduaneros en Colombia dentro del marco de los procesos de desaduanamiento y la congestión que se presenta en estas instancias, una persona jurídica o natural que pretenda realizar una exportación debe de estar dispuesta para los sobre costos que esto conlleva, ya que no existe un orden metódico y coherente en concordancia con los procesos de coordinación en el contexto de una exportación en Colombia.

Se ha observado un progreso en comparación con años anteriores en dichos procesos, pero es aun amplia la brecha para que los procesos dejen de ser lentos, complejos y engorrosos, generando de dicha manera los llamados gastos ocultos en el proceso de exportación, a partir del incremento en el precio de algunos servicios o multas por parte de agentes aduaneros, siendo en el caso del proceso de exportación la situación más delicada debido al riesgo que corre la mercancía en su proceso logístico de fábrica hacia el puerto por la contaminación de la carga y las constantes revisiones por parte de los agentes antinarcóticos, teniendo en cuenta que en dicho proceso se deben diligenciar documentos y trámites de manera cuidadosa y adecuada, el cual puede durar hasta catorce días, cinco días de en la etapa de preparación de documentos anexos, dos días en despacho de aduanas y controles técnicos, tres días en puertos y tratamiento del terminal, finalmente cuatro días en el transporte y manejo terrestre, generando unos costos de exportación de U.S \$ 2.255 por contenedor aproximadamente.

Por estos y otros motivos los empresarios colombianos tienen la noción de que el proceso de internacionalización de las compañías nacionales no es nada fácil, ya que estamos inmersos en un mercado internacional con competidores de alto nivel, con indicadores de competitividad y productividad muy elevados.

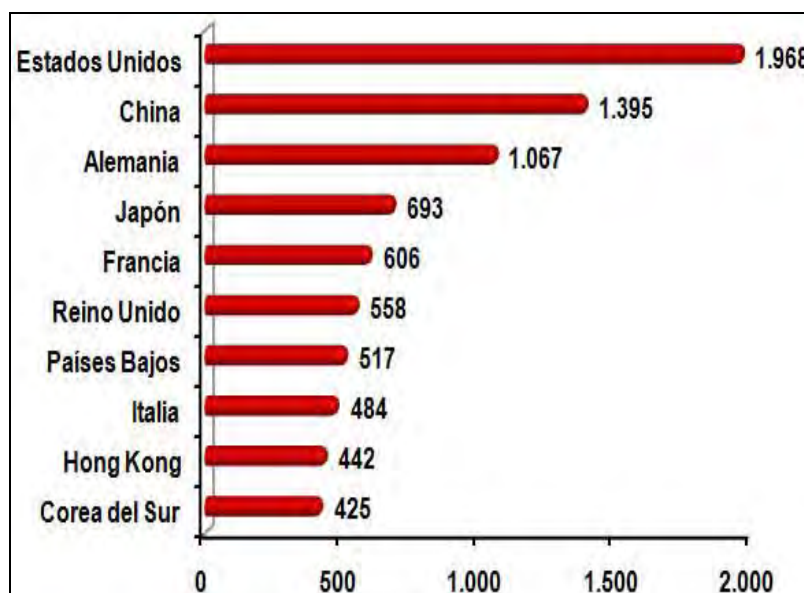
En la actualidad no existen estudios específicos en los cuales se describan los procesos, procedimientos y actores en la cadena de abastecimiento detallado por industrias, sectores y subsectores en Colombia, así como la normatividad, regulaciones y tramites a tener en cuenta a la hora de exportar. Comúnmente se realizan informes estadísticos y mediciones de modo general brindando información de manera amplia, pero no detallada; Esto genera dificultades en la identificación de acciones para desarrollar procesos más óptimos en el análisis de un factible proceso de internacionalización dentro de las empresas.

El poder del mercado nacional e internacional incentiva a desarrollar estrategias que permitan mejorar la cadena de abastecimiento en los procesos de exportación para poder competir en un mercado internacional, en donde

cabe destacar el papel que interpreta Estados Unidos en el rol de las negociaciones a nivel mundial, y el atractivo que este representa para considerarlo como un mercado objetivo muy atractivo cuando se tiene la idea de exportar.

Debido a que Estados Unidos es considerado uno de los países con mayor influencia económica y política en el mundo, y es el importador más importante en el mundo, como se muestra en la siguiente gráfica

**Figura 1. Grafico Principales importadores del mundo durante el 2010 (En miles de millones de dólares americanos)**



**Fuente:** Organización Mundial del Comercio (OMC)

En 2011 la balanza comercial estadounidense fue deficitaria en US\$784.439 millones, con un incremento de US\$93.823 millones frente al déficit de 2010. Durante el período comprendido entre el 2009 y el 2010, las exportaciones aumentaron en un 20,9%, mientras que las importaciones aumentaron en 22,7%, razón por la cual la balanza comercial registró dicha tendencia, al pasar de -US\$546.634 millones en el 2009 a -US\$690.616 millones en 2010.

Durante el 2011 se mantuvo la tendencia de la balanza comercial a ser deficitaria sin embargo, el incremento en las exportaciones de 2010 a 2011 (15,9%), fue más dinámico que el de las importaciones en este mismo año (15,1%).

**Cuadro 1. Balanza comercial de Estados Unidos**

	2009 (USD mill.)	2010 (USD mill.)	2011 (USD mill.)
Exportaciones	1.056.932	1.277.504	1.480.552
Importaciones	1.603.566	1.968.119	2.264.991
<b>Balanza comercial</b>	<b>-546.634</b>	<b>-690.616</b>	<b>-784.439</b>

**Fuente:** USITC

Puede evidenciarse que el aumento en la cifra de las importaciones es un factor progresivo en el modelo económico de los Estados Unidos, lo cual es una situación viable para establecer una relación de intercambio en términos de internacionalización de la industria Colombiana.

**Cuadro 2. Balanza Comercial, según países Total nacional Enero 2012 / 2011**

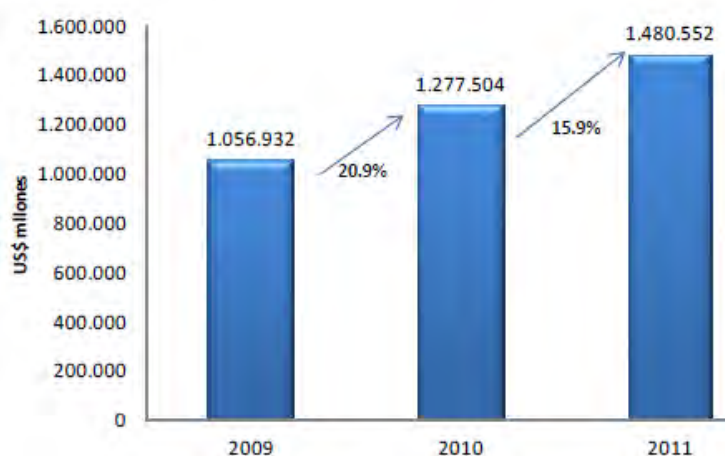
PAÍS	Millones de dólares FOB	
	2011	2012
<b>Total</b>	<b>209,9</b>	<b>478,6</b>
Estados Unidos	370,9	553,8
España	3,1	222,1
Países Bajos	138,0	138,0
Perú	6,2	109,0
Venezuela	28,4	96,1
Ecuador	53,5	68,2
Reino Unido	122,1	64,2
Chile	18,7	42,8
Japón	-60,7	-104,0
Argentina	-98,9	-110,3
Brasil	-62,2	-112,4
China	-238,6	-214,6
México	-291,9	-388,1
Resto de países	221,2	113,6

**Fuente:** DANE – DIAN Cálculos DANE – COMEX

- **Exportaciones de Estados Unidos**

En el 2011, las exportaciones estadounidenses fueron de US\$1.480.552 millones, frente al año 2009 que registraron un valor de US\$1.056.932 millones. Cabe señalar que las exportaciones han continuado su tendencia creciente desde 2009, lo que se suma a los reflejos de reactivación de la economía para 2012<sup>3</sup>.

**Figura 2. Grafico exportaciones estadounidenses 2009 - 2011**



**Fuente:** Trade Map

Aeronaves civiles, motores, equipos y sus partes, de la posición arancelaria (p.a.8800000000) son los productos más exportados por Estados Unidos, ya que concentran el 5,4% de las ventas internacionales que realiza este país al mundo. Así mismo, el combustible perteneciente a la posición (p.a.2710190910) con un 1,6% de participación, es otro importante producto. Los principales 25 productos exportados por Estados Unidos representan el 25,8% del total exportado por este país al mundo.

Con respecto a los socios de exportación, Canadá es el principal con una participación del 19%, equivalente a US\$280.764 millones, seguido por México, con una participación del 13% equivalente a US\$197.543 millones en el año 2011, en tercer lugar se encuentra China, con US\$103.878 millones.

---

<sup>3</sup> UNITED STATES OF AMERICA. Bureau Economic Analysis, *TradeMap* [En línea: [www.bea.gov/](http://www.bea.gov/)]

**Cuadro 3: Países destino de las exportaciones estadounidenses**

País	2009	2010	2011	% part. (2011)
	(USD miles)	(USD miles)	(USD miles)	
Canadá	204.728.094	248.194.089	280.764.268	19%
México	128.997.679	163.320.752	197.543.675	13%
China	69.576.048	91.878.264	103.878.555	7%
Japón	51.179.644	60.545.482	66.168.329	4%
Reino Unido	45.713.722	48.496.669	55.963.534	4%
Alemania	43.298.596	48.201.242	49.134.175	3%
República de Corea	28.639.972	38.843.772	43.505.005	3%
Brasil	26.175.324	35.357.377	42.943.394	3%
Países Bajos (Holanda)	32.347.021	34.997.732	42.826.973	3%
Hong Kong (China)	21.118.501	26.569.310	36.512.581	2%
Singapur	22.278.512	29.149.783	31.392.979	2%
Bélgica	21.629.719	25.551.083	29.876.949	2%
Francia	26.522.336	27.010.087	27.844.316	2%
Australia	19.597.481	21.803.320	27.515.748	2%
Taipei Chino	18.432.354	26.027.318	25.898.411	2%
<b>Subtotal</b>	<b>760.235.003</b>	<b>925.946.281</b>	<b>1.061.768.891</b>	<b>72%</b>
<b>Otros destinos</b>	<b>296.696.973</b>	<b>351.557.651</b>	<b>418.783.233</b>	<b>28%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.056.931.976</b>	<b>1.277.503.932</b>	<b>1.480.552.125</b>	<b>100%</b>

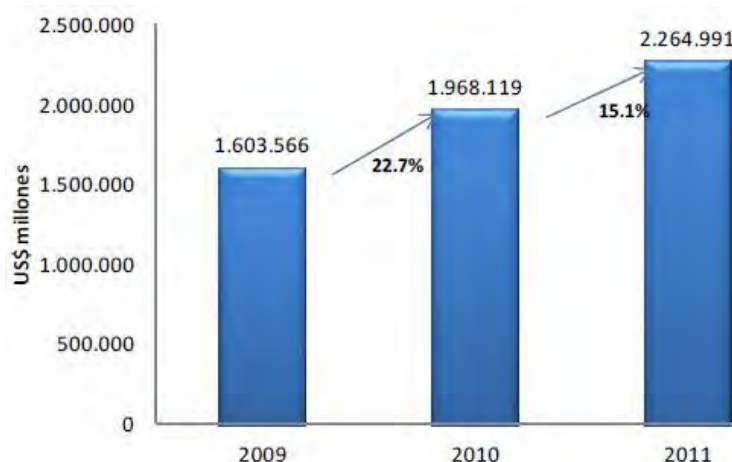
**Fuente:** USITC

- **Importaciones de Estados Unidos**

Del mismo modo que las exportaciones, las importaciones también han venido recuperándose, impulsadas, principalmente por el petróleo y en cuanto a bienes de consumo, principalmente por la motivación de los comerciantes en reabastecer sus inventarios. Esto se reflejó en el paso de US\$1.603.566 millones en 2009, a US\$2.264.991 millones en 2011, con un crecimiento de 18.1%<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> UNITED STATES OF AMERICA. Bureau Economic Analysis, Trade Map [En línea: [www.bea.gov](http://www.bea.gov)]

**Figura 3. Grafico importaciones estadounidenses, 2009 – 2011**



**Fuente:** USITC

El producto que presenta una mayor participación (8,9%) en las importaciones estadounidenses, es el que se ubica en el posición (p.a.2709002090) Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, probados a 25 grados api o más, en bruto, Nesoi, que para el año 2011 fue de US\$200.580 millones, en una segunda posición se encuentran las importaciones de Aceites de Petróleo y Los aceites obtenidos de minerales bituminosos, probados a menos de 25 grados api, crudo, de la posición (p.a. 2709001000) con un 6,1% de participación, en el tercer lugar se encuentran los aparatos portátiles digitales específicamente los pertenecientes a la posición (p.a.8471300100), con un 1,9% de participación.

Existe una baja concentración tanto de las importaciones estadounidenses como de las exportaciones, lo que le permite a este país ampliar y consolidar un grupo cada vez más heterogéneo de socios comerciales, demostrado en las recientes firmas de Tratados de Libre Comercio. Son nuevos mercados para la expansión de las exportaciones estadounidenses, a la vez que representan opciones de nuevos productos importados a Estados Unidos a precios más competitivos, lo que favorece al consumidor<sup>5</sup>

En términos de la relación con los socios comerciales, China posee una participación del 18%, equivalente a US\$417.354 millones, ubicándolo como principal proveedor, le siguen Canadá, con US\$320.692 millones; México con US\$265.392 millones, Japón con US\$132.442 millones y Alemania con US\$100.408 millones. Los quince principales proveedores de importación aportan el 75% del total importado por Estados Unidos para 2011.

<sup>5</sup> PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. Abril 2012



**Cuadro 4. Principales países proveedores de las importaciones estadounidenses**

País	2009	2010	2011	% part. (2010)
	(USD miles)	(USD miles)	(USD miles)	
China	309.557.904	382.982.676	417.354.135	18%
Canadá	228.375.485	280.387.375	320.692.987	14%
México	178.334.836	231.924.490	265.392.511	12%
Japón	98.401.543	123.556.158	132.442.111	6%
Alemania	72.640.685	84.373.591	100.408.374	4%
República de Corea	40.543.939	50.592.189	58.580.599	3%
Reino Unido	48.315.157	50.663.884	52.156.724	2%
Arabia Saudita	23.243.197	32.651.820	48.760.048	2%
Venezuela	28.785.343	33.381.509	43.862.881	2%
Taipei Chino	29.349.136	37.219.631	42.651.410	2%
Francia	34.615.786	39.195.065	40.718.889	2%
Irlanda	28.187.890	34.024.568	39.356.078	2%
India	22.043.184	30.706.828	37.468.171	2%
Rusia	18.994.109	26.533.841	35.511.306	2%
Italia	27.278.999	29.425.555	35.087.138	2%
Nigeria	19.737.386	31.357.508	34.348.098	2%
<b>Subtotal</b>	<b>1.208.404.578</b>	<b>1.498.976.689</b>	<b>1.704.791.462</b>	<b>75%</b>
<b>Otros</b>	<b>395.161.389</b>	<b>469.142.784</b>	<b>560.199.223</b>	<b>25%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.603.565.967</b>	<b>1.968.119.473</b>	<b>2.264.990.684</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** USITC

Con respecto al intercambio comercial entre Colombia y Estados Unidos, para el año 2011, la balanza bilateral entre Colombia y Estados Unidos fue superavitaria en US\$8.697 millones, las importaciones colombianas provenientes de Estados Unidos crecieron 21,1% en promedio, mientras que las exportaciones subieron en un 29,7%.

De acuerdo a los últimos datos del DANE, Colombia aumento el superávit de la balanza comercial con Estados Unidos; entre enero-agosto de 2012 fue de US\$ 6.159 millones (superior en US\$1.143 millones, respecto a igual periodo del año anterior)<sup>6</sup>.

<sup>6</sup>COLOMBIA. MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO, DIAN – DANE, Comercio exterior de Colombia con Estados Unidos. 2012

**Figura 4. Grafico Balanza Comercial de Colombia con Estados Unidos**



**Fuente:** DANE – DIAN – Cálculos OEE MinCIT

“Por su parte el crecimiento de la balanza comercial entre estos dos países en los años 2010 y 2011 fue superavitario con un valor de US\$1.762 millones, el comportamiento de las exportaciones para estas fechas muestra un aumento del 28,4% y para las importaciones se registra una disminución del 30,5%. Esto refleja la dinámica de la economía colombiana en el segundo semestre del año, que le imprimió una dinámica positiva al comercio internacional entre los dos países”<sup>7</sup>.

**Cuadro 5. Balanza comercial de Colombia – Estados Unidos**

	2009	2010	2011
	(USD miles)	(USD miles)	(USD miles)
Exportaciones	12.878.924	16.917.946	21.720.184
Importaciones	9.021.987	9.982.748	13.022.651
<b>Balanza comercial</b>	<b>3.856.937</b>	<b>6.935.198</b>	<b>8.697.534</b>

**Fuente:** BBDD Proexport

### **Exportaciones desde Estados Unidos hacia Colombia**

Aceites crudos de petróleo o de material bituminoso es el producto más exportado por Colombia a Estados Unidos, ya que concentra el 62% de las

<sup>7</sup> COLOMBIA. PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos, abril 2012

ventas internacionales con este destino, lo que representa US\$13.406 millones. Le sigue en segundo lugar oro, incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo: Para uso no monetario: las demás formas en bruto por US\$1.852 millones y con un 9% de participación; en tercer lugar se encuentran los aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos, con una participación de 6% y US\$1.290 millones. Otros productos incluidos entre los diez principales son café, flores y bananos<sup>8</sup>.

#### **Cuadro 6. Principales productos estadounidenses importados por Colombia por posición arancelaria**

Posición arancelaria	Descripción arancelaria	2009	2010	2011	% part. (2011)
		(USD miles)	(USD miles)	(USD miles)	
2710192100	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites: Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base, excepto los desechos de aceites: Los demás: Aceites pesados: Gasoils (gasoleo)	759.431	1.248.038	1.785.400	14%
8802400000	Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones); vehículos espaciales, incluidos los satélites y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales: Aviones y demás aeronaves de peso en vacío superior a 15000 kg	569.041	253.294	829.178	6%
8704100090	Vehículos automóviles para transporte de mercancías: Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras: Los demás	186.477	181.632	334.326	3%
2903210000	Derivados halogenados de los hidrocarburos: Derivados clorados no saturados de los hidrocarburos acíclicos: Cloruro de vinilo (clorotileno)	134.823	181.219	250.395	2%
2901220000	Hidrocarburos acíclicos: No saturados: Propeno (propileno)	129.715	180.644	159.065	1%
1001902090	Trigo y morcajo (tranquillon): Los demás: Los demás trigos: Los demás	140.005	142.685	223.240	2%

**Fuente:** BBDD Proexport DANE

#### **Importaciones desde Colombia hacia Estados Unidos**

En cuanto a las importaciones en primer lugar se encuentran los aceites pertenecientes a la posición (p.a. 2710192100) con la siguiente descripción:

<sup>8</sup> COLOMBIA. PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos, abril 2012

aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites: aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base, excepto los desechos de aceites: los demás: aceites pesados: Gasoils (gasoleo) con un porcentaje de participación del 14% un valor de US\$1.785 millones, de igual forma se importan aeronaves específicamente: las demás aeronaves (Por ejemplo: helicópteros, aviones); vehículos espaciales, incluidos los satélites y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales: aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg con un 6% de participación para 2011 equivalente a US\$829 millones.

## Cuadro 7. Principales productos colombianos exportados a Estados Unidos

Posición arancelaria	Descripción arancelaria	2009	2010	2011	% part. (2011)
		(USD miles)	(USD miles)	(USD miles)	
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	6.351.964	9.899.132	13.406.304	62%
7108120000	Oro, incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo: Para uso no monetario: Las demás formas en bruto	973.375	1.369.757	1.852.517	9%
2710192200	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites: Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base, excepto los desechos de aceites: Los demás: Aceites pesados: Fueloils (fuel)	860.291	800.944	1.290.180	6%
901119000	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción: Café sin tostar: Sin descafeinar: Los demás	651.426	735.232	1.084.542	5%
2701120010	Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la hulla: Hullas, incluso pulverizadas, pero sin aglomerar: Hulla bituminosa: Hulla térmicas	1.142.753	863.372	735.554	3%

Cuadro 7 (continuación)

603199000	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma: Frescos: Los demás: Los demás	323.033	395.947	409.577	2%
603110000	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma: Frescos: Rosas	276.898	279.327	279.250	1%
2710119900	Los demás Aceites Livianos (ligeros) y preparaciones	51.456	89.877	196.297	1%
803001200	Bananas o plátanos, frescos o secos: Frescos: Tipo "cavendish valery"	221.627	196.121	172.129	1%

**Fuente:** BBDD Proexport DANE

Históricamente Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de Colombia. Las relaciones comerciales entre estos dos países han mantenido un ritmo de crecimiento y diversificación sostenible en los últimos años. Esta positiva relación entre los dos países ha llevado a consolidar temas como la implementación del TLC, la ayuda en materia de lucha contra el narcotráfico y terrorismo, el clima de inversión, las oportunidades en educación superior, entre otros más.

Adicionalmente, la política de EE.UU. hacia Colombia apoya los esfuerzos del Gobierno de Colombia para fortalecer sus instituciones democráticas, promover el respeto de los derechos humanos y el Estado de Derecho, fomentar el desarrollo socio-económico, la dirección de las necesidades humanitarias inmediatas, y poner fin a las amenazas a la democracia que plantea el narcotráfico y el terrorismo. Al seguir promoviendo la seguridad, la estabilidad y la prosperidad en Colombia, continuarán los intereses estadounidenses a largo plazo en la región<sup>9</sup>.

También partir de la creciente relación comercial de intercambio bilateral entre Colombia y Estados Unidos, con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre las dos naciones, genera un incentivo mayor para que la industria nacional pueda asumir un enfoque internacional para el crecimiento económico del país.

A partir de esto, podemos determinar que la realización de un análisis y un estudio detallado de las leyes, normas, trámites dentro del marco de los procesos y procedimientos para llevar a cabo una exportación por medio de un manual, teniendo en cuenta todos los factores y variables que influyen en dicho proceso, se pueden definir estrategias para que empresas nacionales puedan incursionar en el mercado internacional de manera exitosa, analizando las

<sup>9</sup> Temas Bilaterales, Estados Unidos. Embajada de Estados Unidos en Colombia.

variables del entorno macroeconómico y asumiendo que el mercado de Los Estados Unidos de América es muy atractivo para las empresas Colombianas que pretenden internacionalizarse. Por lo cual se puede inferir que existen numerosas oportunidades de negocio para empresas nacionales las cuales buscan realizar un proceso de exportación como una alternativa viable para el crecimiento y expansión de la industria local en el mercado de Estados Unidos.

## **4. OBJETIVOS**

### **4.1 OBJETIVO GENERAL**

Elaborar un manual el cual sirva para orientar los procesos de exportación desde Colombia hacia Los Estados Unidos.

### **4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Estudiar el proceso de Exportación en Colombia.
- Orientar a empresarios Colombianos en términos de información, documentación y normatividad en el proceso de exportación hacia los Estados Unidos.
- Describir los principales aspectos a tener en cuenta para la introducción de bienes y servicios a partir del TLC vigente, en el mercado de Estados Unidos.

## **5. MARCO DE REFERENCIA**

### **5.1. MARCO TEORICO**

Para tener una visión más amplia y clara del objetivo de crear un manual que oriente los procesos de exportación desde Colombia hacia Los Estados Unidos, se debe entender cuáles son las funciones y conceptos respecto a la función de un manual en el contexto de la internacionalización de bienes y servicios.

Según Álvarez “Un Manual es un documento elaborado sistemáticamente en el cual se indican las actividades, a ser cumplidas por los miembros de un organismo y la forma en que las mismas deberán ser realizadas. Con el propósito de ampliar y dar claridad a la definición, se cita algunos conceptos de diferentes autores.

Los manuales son una de las mejores herramientas administrativas porque le permiten a cualquier organización normalizar su operación. La normalización es la plataforma sobre que se sustenta el crecimiento y el desarrollo de una organización dándole estabilidad y solidez”<sup>10</sup>.

A partir de esto se puede interpretar que un manual de exportación define los procesos detallados de manera ordenada y explícita en este caso para aquella persona natural o jurídica que pretenda introducir un bien o servicio del territorio nacional en Los Estados Unidos.

Teniendo en cuenta que, “La internacionalización contempla un proyecto de largo plazo que implica un proceso de decisiones coherentes y racionales donde la planificación cumple un rol sumamente importante. Generalmente una empresa no nace exportadora, ya que en un comienzo no posee la experiencia y conocimientos sobre comercio internacional. Resulta entonces fundamental tomar conciencia de la importancia de capacitarse y planificar acciones para lograr tal objetivo.

Por dicho motivo, La primera medida que una empresa debe tener en cuenta a la hora de exportar es preguntarse si se encuentra preparada. Para tal fin, es fundamental realizar un correcto diagnóstico de la propia empresa en el cual deberán tenerse en cuenta los siguientes puntos. Capacidad productiva,

---

<sup>10</sup> ÁLVAREZ T, Martín. Manual para elaborar Manuales de Políticas y Procedimientos: Capítulo 2: Los Manuales. 1 ED. Panorama Editorial, S, A de C.V: México, D.F, .1996. p.23



flexibilidad para adaptarse a otros mercados, recursos humanos disponibles, costos, plazos de entrega, calidad de sus proveedores, gestión empresarial, son algunos ítems a tener en cuenta para determinar si es posible esta actividad o si previamente es necesario hacer alguna reestructuración interna.

Buscar la internacionalización exitosa de la empresa requiere ser cada vez más competitivo y en consecuencia trabajar en la mejora continua. En función de estos se hace necesario estar actualizados a las mejores prácticas de las distintas áreas de la empresa, no dejando que disminuya la competitividad”<sup>11</sup>.

Analizando el proceso de internacionalización por medio de la exportación en el contexto de Colombia, como se menciona en el portal de Proexport, es muy importante tener claras las razones por las cuales se inicia un proceso de exportación. Entre las razones es posible encontrar las siguientes: diversificar mercados y no depender exclusivamente de la economía local, adquirir experiencia y alianzas con empresas extranjeras, o también la búsqueda de ventas en mayor volumen.

Otras razones por las cuales las empresas colombianas deciden internacionalizarse son estudiar la posibilidad de diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional, así como también ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial obtenida en el mercado. También es de vital importancia hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos, disminuyendo así el riesgo de estar en un solo mercado.

A lo largo de la historia ha quedado demostrado que las exportaciones deben constituir el motor de desarrollo de los países, y para que este sector cumpla su función a cabalidad deben ser creadas unas políticas que establezcan las reglas de juego para seguir, las cuales deben desarrollarse en plena coordinación las unas con las otras.

Como mencionan Espinosa y Villegas, 2000, el fenómeno de internacionalización implica intercambios entre diferentes regiones, las cuales conservan sus instituciones, costumbres y prácticas propias, convirtiéndose así de manera inevitable en una oportunidad para los países en desarrollo pero también en un enorme desafío. Ya que “las naciones poseen recursos económicos de diferentes calidades y cantidades, y distintas maneras de combinarlos. Gran variedad de factores, entre ellos los climáticos, laborales,

---

<sup>11</sup> ARGENTINA. DIRECCION DE INDUSTRIAS CREATIVAS Y COMERCIO EXTERIOR, Guía para la primera exportación

económicos, dan como resultado que sean producidos unos bienes de forma más eficiente que otros. Es por esto, que como bien lo expuso en su época el economista David Ricardo: así un país se encuentre en muy mal estado económico y sean insuficientes los recursos naturales con los que cuenta, siempre lograra ser competitivo internacionalmente. Los países deben especializarse en la producción de bienes cuyo costo oportuno sea mas bajo para luego comercializarlo con otros países a cambio de un bien con costo oportuno alto. Es decir lo que se proponía era abrir las fronteras del mercado para comprar en el exterior a un precio razonable lo que era imposible producir internamente. Esta interrelación origina una economía en la cual se logran alcanzar niveles satisfactorios de productividad y competitividad, sin necesidad de que las naciones desperdicien su tiempo, dinero y esfuerzo tratando de ser autosuficientes.”<sup>12</sup>

Ya que como menciona López y Tamayo, de esta manera, el comercio internacional que se genere entre los países trae consigo numerosos beneficios permitiendo una mayor movilidad de los factores de producción entre países; cada nación se especializa en lo que mejor saber hacer, lo que se traduce en una mayor eficiencia y bienestar para los trabajadores; los precios de los productos tienden a ser más estables; haciendo posible la importación y exportación de bienes y creándose de dicha manera un equilibrio entre la escasez y el exceso.

Motivos por los cuales las empresas colombianas deben buscar la internacionalización con el propósito de vender en mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de las empresas y hacer economías de escala, aprovechando las ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales en vistas de la necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía y de esa manera buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

Con todo lo anterior, es importante reconocer también que los acuerdos comerciales que se generen entre países, solo son posibles si se dan bajo un marco funcional que beneficie a todas las partes involucradas, y de igual manera contribuyan al desarrollo mutuo. Es así, que deben ser evaluados todos los sectores económicos que se ven implicados en el acuerdo comercial, y ver que bienes son negociables y cuáles no con el fin de no perjudicar la economía nacional de ninguno de los países suscritos al acuerdo. De esta manera, surge la importancia de reconocer que sectores económicos se

---

<sup>12</sup> ESPINOSA PIÑEROS, Adriana M., VILLEGAS CALDERÓN, Ana María. Los incentivos a las Exportaciones en Colombia frente a los compromisos asumidos ante la OMC. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá. Diciembre 2000

potencializan bajo la luz de un acuerdo comercial y de qué manera puede ser aprovechado esto<sup>13</sup>.

La dinámica económica mundial y el proceso de globalización han llevado a que cada vez con mayor frecuencia se negocien acuerdos comerciales entre países. Estos acuerdos les permiten también a los ciudadanos de un país adquirir bienes y servicios a menores precios y venderlos en mejores condiciones. Así mismo, incrementan el bienestar de la sociedad a través del disfrute de menores precios, mejor calidad y mayor variedad de bienes y servicios en su propio mercado<sup>14</sup>.

Como se mencionó en “El impacto del tratado de libre comercio (TLC) en la balanza de pagos hasta 2010” En las negociaciones internacionales se busca reducir los aranceles de manera bilateral o multilateral y se otorga acceso preferencial en materia comercial entre un grupo de países, manteniendo su protección con relación a terceras naciones. Con la reducción de los aranceles se incentiva la eficiencia económica y se elimina el denominado sesgo anti-exportador.

Aunado a esto el hecho de que Colombia posea un Tratado de Libre Comercio vigente actualmente con Los Estados Unidos de América incrementa los beneficios y oportunidades para que empresarios colombianos consideren la idea de internacionalizarse.

Ya que como se menciona en Portafolio.co 2011, El TLC abre para Colombia el mercado más grande del mundo en bienes y servicios, con más de 308 millones de habitantes con un ingreso per cápita anual de US\$47.400 dólares.

“Este Acuerdo Comercial crea un marco normativo de largo plazo, promoviendo así la inversión nacional y extranjera en Colombia. El TLC es un instrumento permanente que a diferencia del ATPDEA no requiere renovaciones periódicas y por ende brinda estabilidad y predictibilidad en las reglas del juego del comercio de bienes y servicios entre los dos países.

---

<sup>13</sup> TAMAYO VARGAS, Jessica, LÓPEZ VÁSQUEZ, Juan David. El impacto de la cultura en los negocios internacionales: “mercado exterior, un reto para las pymes del valle del cauca”. Trabajo de grado para optar por el título de profesional en Mercadeo Internacional y Publicidad; economía y negocios internacionales. Universidad Icesi. Cali, 2011

<sup>14</sup> COLOMBIA. BANCO DE LA REPUBLICA. El impacto del tratado de libre comercio con estados unidos (TLC) en la balanza de pagos hasta 2010

A partir del TLC con Estados Unidos, Colombia es un país más competitivo, sustancialmente más abierto al mundo, con un sector productivo que ha madurado y que hoy tiene mejores condiciones para atraer inversión productiva y conquistar mercados extranjeros.

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones Colombianas, con 42% de participación. En 2010, a pesar de gozar de las preferencias arancelarias Andinas, los exportadores colombianos de bienes pagaron más de US\$9 millones por aranceles de ingreso a Estados Unidos. Tras la expiración del ATPDEA, esa cifra podría elevarse a unos US\$125 millones. El TLC garantiza una desgravación total y permanente de todas las mercancías colombianas que se exporten a ese país.

El sector agropecuario se beneficiará de un mayor acceso al mercado estadounidense, no sólo por la eliminación permanente de aranceles sino también por el establecimiento de reglas de juego claras en materia sanitarias y fitosanitarias para apoyar el acceso real para nuestra producción agropecuaria y agroindustrial.

El esquema de desgravación arancelaria acordado para el ámbito industrial maximiza las oportunidades competitivas del aparato productivo de Colombia. Abre el acceso libre de aranceles para el 99% de los productos de exportación colombiana de manera inmediata<sup>15</sup>.

## **5.2. MARCO CONCEPTUAL**

A partir de la guía de exportación publicada por El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el año 2004, se pueden definir varios conceptos de gran importancia para el entendimiento del proceso de exportación en el contexto colombiano, los cuales deben concebirse de manera muy clara.

**EXPORTACION:** Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en el Decreto 2685/99, la salida de mercancías a una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios.

---

<sup>15</sup> PORTAFOLIO. Beneficios del TLC entre Colombia y Estados Unidos. [En línea]. Octubre 12 de 2011 [Citado 04-Jun-2013] Disponible en Internet: <http://www.portafolio.co/negocios/beneficios-del-tlc-colombia-y-estados-unidos>

**ADUANA DE PARTIDA:** Es aquella donde se inicia legalmente un tránsito aduanero.

**INCOTERMS:** Son un conjunto de reglas internacionales de aceptación voluntaria por las partes (exportador e importador), que determina el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compra y venta internacional, de esta manera se evitan las diferentes interpretaciones que se le puede dar a cada termino en los diferentes países.

**ADUANA DE DESTINO:** Es aquella donde finaliza la modalidad de tránsito aduanero.

**AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL:** Persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, que realiza actividades de recepción de carga de diferentes despachadores para su consolidación y unitarización. Así mismo, emite los documentos de transporte hijos en sus propios formularios y contrata el transporte hasta el lugar de destino en donde efectúa la desconsolidación.

**AGENTE MARITIMO:** Es un representante de la Empresa de Transporte Marítimo en tierra, ante autoridades, prestatarios de otros servicios y propietarios de la carga.

**ALMACENAMIENTO:** Es el depósito de mercancías bajo el control de la autoridad aduanera en recintos habilitados por la Aduana.

**AUTORIZACION DE EMBARQUE:** Es el acto mediante el cual la autoridad aduanera permite la exportación de mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación.

**CARTA DE PORTE:** Documento de transporte por vía férrea o por vía terrestre que expide el transportador y que tiene los mismos efectos del conocimiento de embarque.

**CONTENEDOR:** Es un recipiente consistente en una gran caja con puertas o paneles laterales desmontables, normalmente provistos de dispositivos (ganchos, anillos, soportes, ruedas) para facilitar la manipulación y estiba a bordo de un medio de transporte, utilizado para el transporte de mercancías sin cambio de embalaje desde el punto de partida hasta el punto de llegada, cuya capacidad no sea inferior a un metro cúbico.

**CONTROL ADUANERO:** Es el conjunto de medidas tomadas por la autoridad aduanera con el objeto de asegurar la observancia de las disposiciones aduaneras.

**DECLARANTE:** Es la persona que suscribe y presenta una Declaración de mercancías a nombre propio o por encargo de terceros. El declarante debe realizar los trámites inherentes a su despacho.

**DECLARACION DE MERCANCIAS:** Es el acto efectuado en la forma prevista por la legislación aduanera, mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que ha de aplicarse a las mercancías y consigna los elementos e informaciones exigidos por las normas pertinentes.

**DEPOSITO:** Es el recinto público o privado habilitado por la autoridad aduanera para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero. Para todos los efectos se considera como Zona Primaria Aduanera.

**DESCARGUE:** Es la operación por la cual la mercancía que ingresa al territorio aduanero nacional es retirada del medio de transporte en el que ha sido movilizada.

**DESPACHO:** Es el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para destinar las mercancías a un régimen aduanero.

**DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** Es un término genérico que comprende el documento marítimo, aéreo, terrestre o ferroviario que el transportador respectivo o el agente de carga internacional, entrega como certificación del contrato de transporte y recibo de la mercancía que será entregada al consignatario en el lugar de destino y puede ser objeto de endoso.

**DOCUMENTO DE TRANSPORTE MULTIMODAL:** Es el documento prueba de un contrato de transporte multimodal que acredita que el operador ha tomado las mercancías bajo su custodia y se ha comprometido a entregarlas de conformidad con las cláusulas de ese contrato.

**DOCUMENTOS DE VIAJE:** Son el Manifiesto de Carga, con sus adiciones, modificaciones o explicaciones, las guías aéreas, los conocimientos de

embarque o cartas de porte, según corresponda, y el documento consolidador de carga y sus documentos hijos, cuando a ello haya lugar.

**ENDOSO ADUANERO:** Es aquel que realiza el último consignatario del documento de transporte, a nombre de un intermediario aduanero para efectuar trámites ante la autoridad aduanera. El endoso aduanero no transfiere el dominio de las mercancías.

**DECLARACION DE CAMBIO:** Es un formulario diseñado por el Banco de la República, en el cual los residentes en el país y los residentes en el exterior que realicen operaciones de cambio en el país, deben informar el monto, características y demás condiciones de dichas operaciones.

Una vez efectuada alguna operación de cambio surge la obligación de presentar la Declaración de Cambio por cada operación de cambio realizada en el país.

**INFRACCION ADUANERA:** Es toda acción u omisión que conlleva la transgresión de la legislación aduanera.

**MANIFIESTO DE CARGA:** Es el documento que contiene la relación de todos los bultos que comprenden la carga, incluida la mercancía a granel, a bordo del medio de transporte y que van a ser cargados o descargados en un puerto o aeropuerto, excepto los efectos correspondientes a pasajeros y tripulantes y que el capitán o conductor de dicho medio debe entregar con su firma a la autoridad aduanera.

**MANIFIESTO EXPRESO:** Es el documento que contiene la individualización de cada uno de los documentos de transporte correspondientes a las mercancías que son introducidas al territorio aduanero nacional o salen de él bajo la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes.

**MEDIO DE TRANSPORTE:** Es cualquier nave, aeronave, vagón de ferrocarril o vehículo de transporte por carretera, incluidos los remolques y semiremolques cuando están incorporados a un tractor o a otro vehículo automóvil, que movilizan mercancías.

**MERCANCIA:** Es todo bien clasificable en el Arancel de Aduanas, susceptible de ser transportado y sujeto a un régimen aduanero.

**MERCANCIA NACIONALIZADA:** Es la mercancía de origen extranjero que se encuentra en libre disposición por haberse cumplido todos los trámites y formalidades exigidos por las normas aduaneras.

También se considera mercancía presentada la relacionada en los documentos habilitados como Manifiesto de Carga.

**OPERACION DE TRANSITO ADUANERO:** Es el transporte de mercancías en tránsito aduanero de una Aduana de Partida a una Aduana de Destino.

**OPERADOR DE TRANSPORTE MULTIMODAL:** Es toda persona que, por sí o por medio de otra que actúe en su nombre, celebra un contrato de transporte multimodal y actúa como principal, no como agente o por cuenta del expedidor o de los transportadores que participan en las operaciones de transporte multimodal y asume la responsabilidad de su cumplimiento.

**PLANILLA DE ENVIO:** Es el documento que expide el transportador, mediante el cual se autoriza, registra y ampara el traslado de la carga bajo control aduanero, del lugar de arribo hacia un depósito habilitado o a una Zona Franca ubicados en la misma jurisdicción aduanera.

Cuando la responsabilidad del transportador marítimo se extingue con el descargue de la mercancía en el muelle, la Planilla de Envío será elaborada por la autoridad aduanera.

**PRECINTO ADUANERO:** Es el conjunto formado por un fleje, cordel o elemento análogo, que finaliza en un sello o marchamo y que dada su naturaleza y características permite a la autoridad aduanera, controlar efectivamente la seguridad de las mercancías contenidas dentro de una unidad de carga o unidad de transporte.

**REGIMEN ADUANERO:** Es el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las normas vigentes. Los regímenes aduaneros son importación, exportación y tránsito.

**REINTEGRO:** Es el proceso mediante el cual las divisas generadas por una exportación son convertidas en pesos. Estas divisas deben ser canalizadas obligatoriamente a través del Mercado Cambiario por intermedio de una entidad financiera autorizada, que es la encargada de entregar las divisas al Banco de la República.



**TERRITORIO ADUANERO:** Demarcación dentro de la cual se aplica la legislación aduanera; cubre todo el territorio nacional, incluyendo el espacio acuático y aéreo.

**ZONA PRIMARIA ADUANERA:** Es aquel lugar del territorio aduanero nacional habilitado por la Aduana para la realización de las operaciones materiales de recepción, almacenamiento y movilización de mercancías que entran o salen del país, donde la autoridad aduanera ejerce sin restricciones su potestad de control y vigilancia.

### **5.3. MARCO LEGAL**

Según se expresa en la guía de exportación hecha por El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo 2004. La normatividad vigente que rige los Sistemas Especiales de Importación – Exportación se constituye por diferentes decretos como los Decretos expuestos a continuación.

Ley 444 de 1967. Ley Marco de Comercio, que define las operaciones de materias primas, bienes de capital y repuestos, reposición de materias primas, particularmente los artículos 172 al 179

Decreto 631 de 1985. Dicta normas referentes a los Sistemas Especiales de Importación – Exportación y en particular confería al entonces INCOMEX, las facultades para establecer los requisitos y procedimientos necesarios para el cumplimiento de las citadas normas.

Decreto 1208 de 1985. Consagra la constitución de Garantías Bancarias o de Compañía de Seguros con el objeto de garantizar la debida utilización de los bienes importados al amparo de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación

Decreto 697 de 1990. En adición a las Garantías Bancarias o de Compañía de Seguros normada en el Decreto 1208 de 1985, éste Decreto autoriza la constitución de garantías personales por parte de los obligados de las operaciones de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación

Ley 37 de 1990. Establece como requisito para evaluar y decidir sobre la autorización de un programa Plan Vallejo, que el proyecto presentado por el

solicitante sea avalado por la firma de un Economista con matrícula profesional vigente.

Decreto 2681 de 1999. Determina las condiciones y requisitos para la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores.

Decreto 2331 de 2001. Por el cual se establecen disposiciones para los Programas de Sistemas Especiales de Importación – Exportación destinados a la exportación de servicios.

Decreto 577 de 2002. Adiciona al artículo 172 del Decreto 2685 de 1999, modificado por el artículo 17 del Decreto 1232 de 2001, el literal k), indicando que la salida de bienes obtenidos con las materias primas e insumos importados al amparo de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, o de bienes elaborados en desarrollo de un Programa de Bienes de Capital y de Repuestos, hacia el puerto libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, se contabilizaran como exportaciones para los SEIEX.

Decreto 210 de 2003. Por el cual se crea el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

### **5.3.1. Resoluciones**

Resolución 13 de 1990 del C.D.C.E. Fija el monto de las garantías que deben constituirse en desarrollo de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación.

Resolución 04 de 1991. Establece formularios especiales para las solicitudes de importación mediante el sistema de Licencias Anuales con cargo a los Sistemas Especiales de Importación - Exportación.

Resolución INCOMEX 1860 del 14 de Mayo de 1999. Simplifica los procedimientos de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación a fin de facilitar su acceso, y dinamizar los esquemas existentes.

Resolución 953 del 20 de Junio de 2000 D.G.C.E. Establece los actos administrativos y sancionatorios.

Resoluciones DIAN 4240 de 2000 y 7002 de 2001. Reglamentan el Decreto 2685 de 1999.

Resolución DIAN 5183 del 2000. Asigna los Códigos para los trámites de exportación.

Resolución 1148 de 2002 de MINCOMERCIO. Establece el listado de subpartidas arancelarias mediante las cuales se pueden autorizar bienes de capital o repuestos en desarrollo de las operaciones de que tratan los artículos 173 literal c) y 174.

Resolución 1791 de 2002 MINCOMERCIO. Por la cual se establecen disposiciones para los Programas de Sistemas Especiales de Importación – Exportación destinados a la exportación de bienes al amparo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, de los Estados Unidos de América.

Resolución 349 de 2003. Asigna las funciones al Grupo de Programas Especiales.

Resolución MINCOMERCIO 1893 de 2003. Reglamenta el Decreto 2331 de 2001 y se dictan disposiciones para los Programas de Sistemas Especiales de Importación – Exportación destinados a la exportación de servicios, particularmente, el transporte aéreo de pasajeros.

## **5.4.PROGRAMAS DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE EXPORTACIÓN**

**5.4.1. Programas de Materias Primas e Insumos.** Con fundamento en las normas citadas, se diferencian cuatro tipos de operaciones de materias primas e insumos, así:

**5.4.1.1. Operaciones según Artículo 172 Decreto Ley 444 de 1967.** Hace referencia a la importación temporal de materias primas e insumos con el objeto de utilizarlos exclusivamente y en su totalidad (deducidos los residuos y desperdicios) en la producción de bienes destinados a la exportación o de bienes que, sin estar destinados directamente a los mercados externos, vayan a ser utilizados en su totalidad por tercera o terceras personas en la producción de bienes de exportación.

**5.4.1.2. Operaciones de Maquila - según Artículo 71 Resolución 1860 de 1999.** Se entiende por Maquila, las operaciones que se efectúen al amparo del Artículo 172 del Decreto – Ley 444/67, cuando se desarrollen a través de importaciones no reembolsables en las cuales el contratante extranjero suministre al productor nacional en forma directa o indirecta, el cien por ciento (100%) de las Materias Primas o insumos externos necesarios para manufacturar el bien de exportación, sin perjuicio de las Materias Primas o insumos nacionales que se incorporen.

**5.4.1.3. Operaciones según Artículo 173 Literal B) Decreto Ley 444 de 1967.** Tienen por objeto la importación de materias primas e insumos destinados en su totalidad a la producción de bienes cuya exportación podrá ser parcial, siempre y cuando la importación de ese bien final, si llegare a realizarse, este exenta del pago de gravámenes arancelarios. El valor de las exportaciones debe ser como mínimo igual al valor de las importaciones y además, la cantidad exportada debe corresponder mínimo al 60% de los productos elaborados con la materia prima importada.

**5.4.1.4. Operaciones de Materias Primas - ATPDEA - según Resolución 1791 de 2002.** Denominase Programas ATPDEA, a los Programas de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación establecidos en los artículos 172 y 173 literal b) del Decreto – Ley 444/67 y en la Sección I del Capítulo II del Decreto 631 de 1985, cuya finalidad sea la exportación de bienes finales al amparo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA de los Estados Unidos de América.

**5.4.1.5. Operaciones de Reposición de Materias Primas.** Quien exporte con el lleno de los requisitos legales bienes nacionales en cuya producción se hubieren utilizado materias primas o insumos importados por canales ordinarios o por reposición, tendrá derecho a que se le otorgue registro para importar, con los beneficios estipulados en el Artículo 179 del Decreto - Ley 444 de 1967, una cantidad igual de aquellas materias primas o insumos.

**5.4.2. Programas de Bienes de Capital para la Exportación de Bienes.** El Decreto Ley 444 de 1967 define dos tipos de operaciones de bienes de capital o repuestos (modificados por el Decreto 631 de 1985) que son: Las operaciones de que tratan los Artículos 173, literal c) y 174, del Decreto Ley 444 de 1967, tienen por objeto la importación de bienes de capital y repuestos, que se destinen a la instalación, ensanche o reposición de las respectivas unidades productivas, que hayan de ser utilizados en el proceso de producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.

De conformidad con la Resolución 1148 de 2002, se podrán autorizar bienes de capital que se encuentren amparados en las subpartidas relacionadas en el artículo 1º de dicha Resolución.

De conformidad con la Resolución 11/03 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo sólo podrá estudiar, evaluar y aprobar solicitudes de nuevos programas o modificaciones a los programas vigentes de bienes de capital y repuestos contemplados en el artículo 173 literal c) del Decreto 444 de 1967 y normas complementarias, hasta el 30 de Noviembre de 2006 inclusive; así mismo la aprobación de solicitudes de nuevos programas o de modificaciones a los programas vigentes de bienes de capital y repuestos, no podrá contemplar la realización de importaciones al amparo de dichos programas, más allá del 31 de diciembre de 2006.

**5.4.3. Programas de Bienes de Capital para la Exportación de Servicios.**  
Decreto 2331 del 31 de octubre de 2001:

Entiéndase por Sistema Especial de Importación – Exportación para la exportación de servicios, el mecanismo de comercio exterior que permite a una persona jurídica obligada a llevar contabilidad y tener revisoría fiscal, inscrita en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y de Servicios, que presente un proyecto para exportación de servicios, la importación temporal al territorio aduanero colombiano de bienes de capital y sus repuestos con suspensión total o parcial de los derechos de aduana y el diferimiento del pago del IVA, con el objeto de ser utilizados en el proyecto de exportación de servicios autorizado, de manera programada y dentro de plazos precisos establecidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con la obligación de exportar como mínimo un valor equivalente a uno punto cinco (1.5) veces el valor FOB de los bienes importados y de informar al Ministerio el desarrollo de los programas y el cumplimiento de sus obligaciones de exportación y terminación de la modalidad de importación temporal, dentro de los plazos y con los requisitos que para el efecto establezca este Ministerio.

**5.5. REQUISITOS PARA SOLICITAR LA INSCRIPCIÓN DE UNA EMPRESA EN EL REGISTRO COMO SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL C.I. Y ACCEDER AL RÉGIMEN DE C.I.**

Solicitar por escrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Subdirección de Instrumentos de Promoción de Exportaciones, la inscripción de la Empresa como Sociedad de Comercialización Internacional C.I., adjuntando los siguientes documentos:

- ✳ Original del Certificado de Existencia y Representación Legal vigente
- ✳ Copia del Registro Nacional de Exportadores actualizado.
- ✳ Estudio de Mercado
- ✳ Original del Formulario de Inscripción como Sociedad de Comercialización Internacional C.I.
- ✳ Certificación del representante legal de la persona jurídica en el sentido de que ni ella ni sus representantes han sido sancionados por infracciones tributarias, aduaneras, cambiarias o de comercio exterior, durante los cinco (5) años anteriores a la presentación de la solicitud.

## **6. METODOLOGÍA DE LA INVESTGACIÓN**

### **6.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

El tipo de metodología es exploratoria e interpretativa ya que se pretende analizar el proceso detallado de manera inductiva el cual oriente a personas jurídicas y naturales que pretendan llevar a cabo una exportación desde Colombia hacia Los Estados Unidos de América.

### **6.2. DISEÑO METODOLÓGICO (cualitativo analítico y descriptivo)**

El método que se utilizara para llevar a cabo la investigación será, el análisis, descripción y síntesis cualitativo de todos los procesos que deben llevarse a cabo para realizar una exportación de manera óptima, orientando a empresarios Colombianos en términos de documentación, información y normatividad describiendo los principales elementos a tener en cuenta para la introducción de bienes y servicios en Estados Unidos.

**6.3. FUENTES DE INFORMACIÓN (primarias y/o secundarias).** Libros referentes a la negociación internacional, guías brindadas por entidades como, El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Proexport y sus centros de información, artículos y bases de datos.

## **7. DESARROLLO**

### **7.1. PROCESO DE EXPORTACION EN COLOMBIA**

El Ministerio de Comercio Industria y Turismo, expone el proceso para llevar a cabo una exportación desde Colombia.

**7.1.1. Registro como exportador.** Ante la cámara de comercio, la empresa debe estar registrada y dentro de su Objeto Social estar habilitada como exportadora.

Ante la DIAN, el Gobierno Nacional, reglamento el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN. Para adelantar actividades de exportación, se debe tramitar este registro, especificando dicha actividad tramitando el registro especificando en las casillas 53, 54, 55 y 56.

**7.1.2. Ubicación de la subpartida arancelaria.** Para localizar la subpartida arancelaria del producto que se pretende exportar, se debe consultar el arancel de aduanas, en los diferentes sistemas aplicativos otorgados por la DIAN, para determinar todos los requisitos según la subpartida arancelaria para llevar a cabo de manera correcta el proceso de exportación.

**7.1.3 Estudio de mercado y localización de la demanda potencial.** La exportación requiere inicialmente de una selección de mercados, donde se determinen las características específicas del país o región a donde se quiere exportar: identificación de canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores el país o región, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos, preferencias arancelarias y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior.

**7.1.4. Procedimientos de vistos buenos.** Es importante que se consulte si el producto a exportar requiere de vistos buenos y/o permisos previos para la autorización de la exportación. Estos deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación (DEX) ante la DIAN.

Un producto puede requerir vistos buenos de entidades tales como, ICA (Sanidad animal y vegetal), INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos), Ministerio de Ambiente (Preservación Fauna y Flora Silvestre), Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas), INGEOMINAS (Piedras



Preciosas, Esmeraldas y Metales Preciosos), Ministerio de Cultura (Arte, Cultura y Arqueología).

#### **7.1.5. Procedimiento para Normas de Origen ante la DIAN**

##### **7.1.5.1 Solicitud de Determinación de Origen – Declaración Juramentada.**

Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen para obtener una preferencia arancelaria, el productor del bien a exportar deberá diligenciar la Declaración Juramentada, por cada producto, si es comercializador debe ser autorizado por el productor, a través de la web: [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co) por el módulo FUCE.

**7.1.5.2 Solicitud de Certificado de Origen.** Luego de ser aprobada la Declaración Juramentada, se debe diligenciar el correspondiente Certificado de origen a través de [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co) en el módulo de Exportaciones, se debe realizar el pago electrónico por cada certificado requerido.

**7.1.6. Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN.** Una vez tenga lista la mercancía y según el término de negociación (INCOTERMS) utilizado, si es del caso, se debe utilizar un Agente de Carga (Vía Aérea) o Agente Marítimo para la contratación del transporte internacional. Si el monto total de la exportación es mayor a USD10.000, debe realizar este procedimiento a través de una AGENCIA DE ADUANAS, que esté autorizada por la DIAN. Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos:

- Factura Comercial
- Lista de Empaque (si se requiere)
- Registros Sanitarios o Vistos Buenos (sí lo requiere el producto)
- Documento de Transporte
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar

Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, este determina si se requiere inspección física, automática o documental, si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN. Terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX.

**7.1.7. Medios de pago.** Para esto existen diferentes instrumentos de pago internacional, como cartas de crédito, letras avaladas, garantías Standby, entre otras, que le brindan seguridad en la transacción.

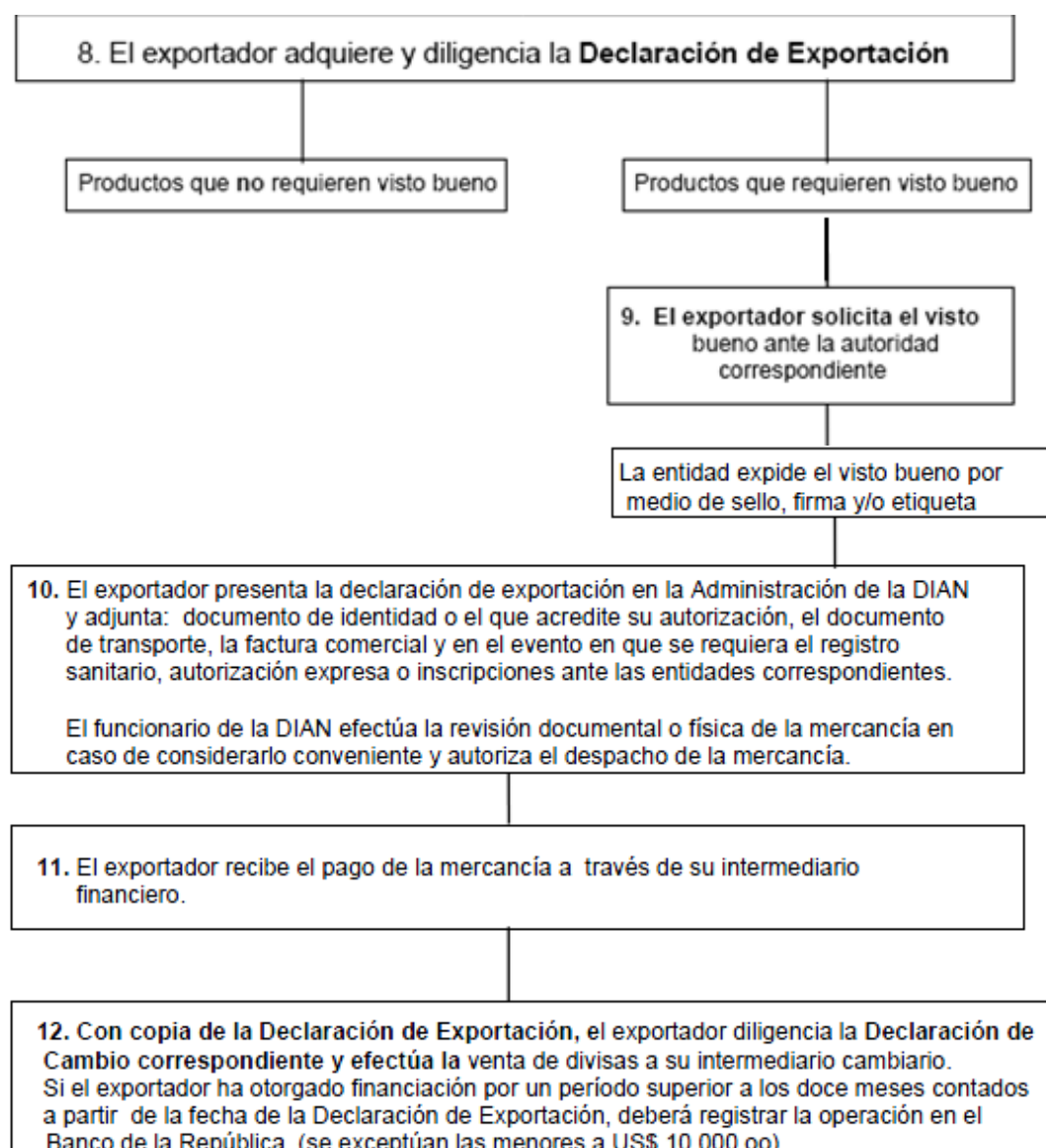
**7.1.8. Procedimientos cambiarios (reintegro de divisas).** Toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (Bancos Comerciales y demás entidades financieras) por tanto los exportadores deben efectuar la venta de las divisas a estos intermediarios, para lo cual se debe reclamar y diligenciar ante dicha entidad el formulario Declaración de Cambio No 2.

### 7.1.9. Proceso general de una exportación en Colombia

**Figura 5. Flujograma proceso general de una exportación en Colombia**



Figura 5. (Continuación)



### 7.1.10. Proceso general de una exportación en Colombia via maritima

**Figura 6. Flujograma proceso general de una exportación en Colombia vía marítima**

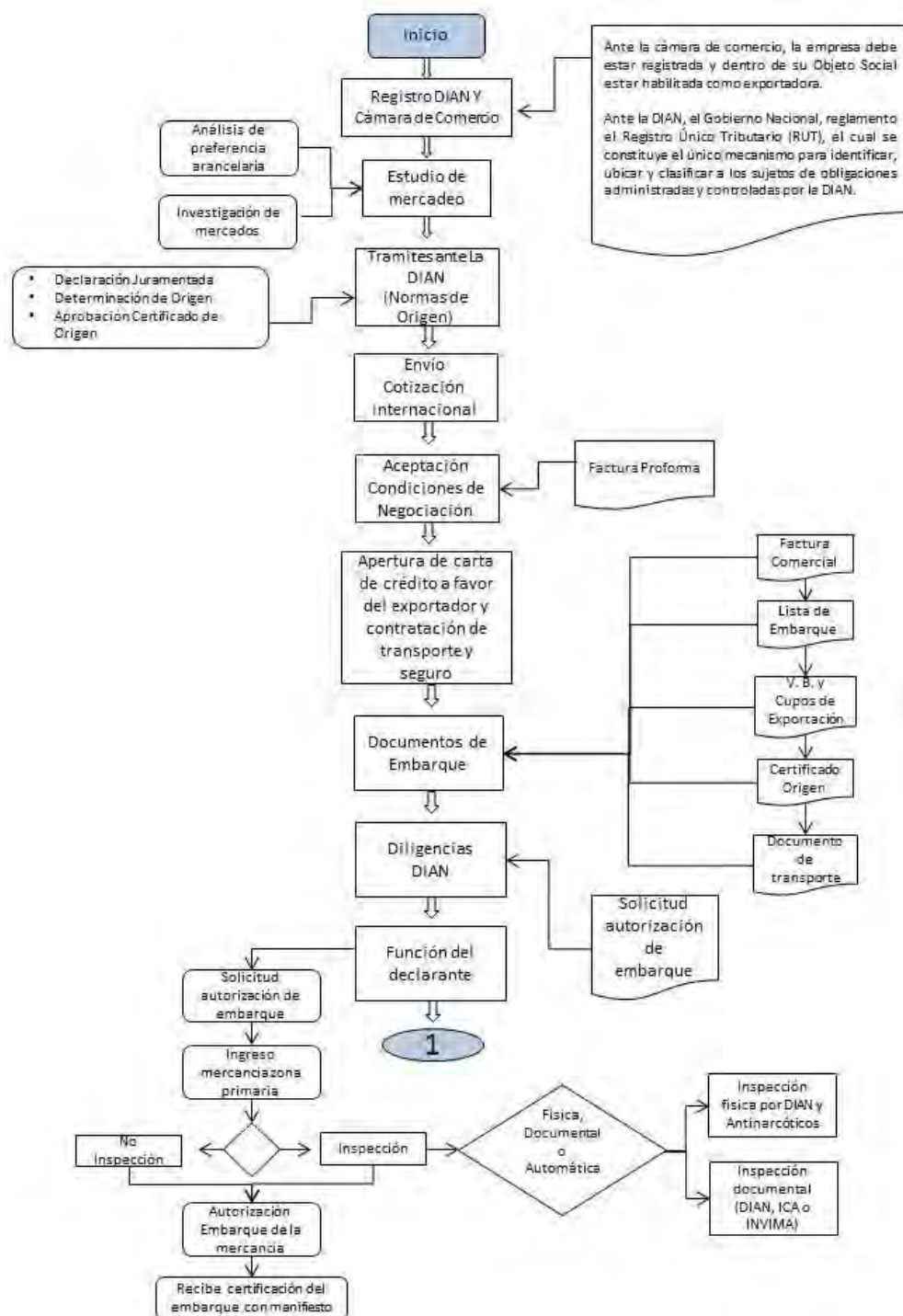
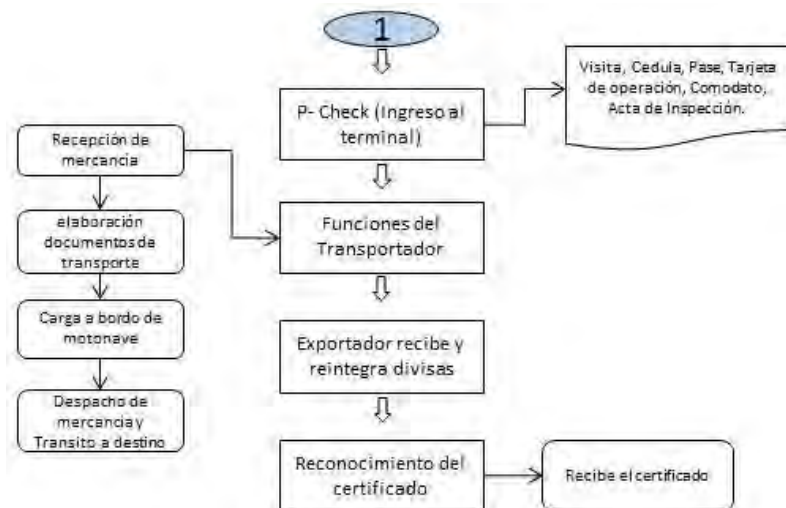
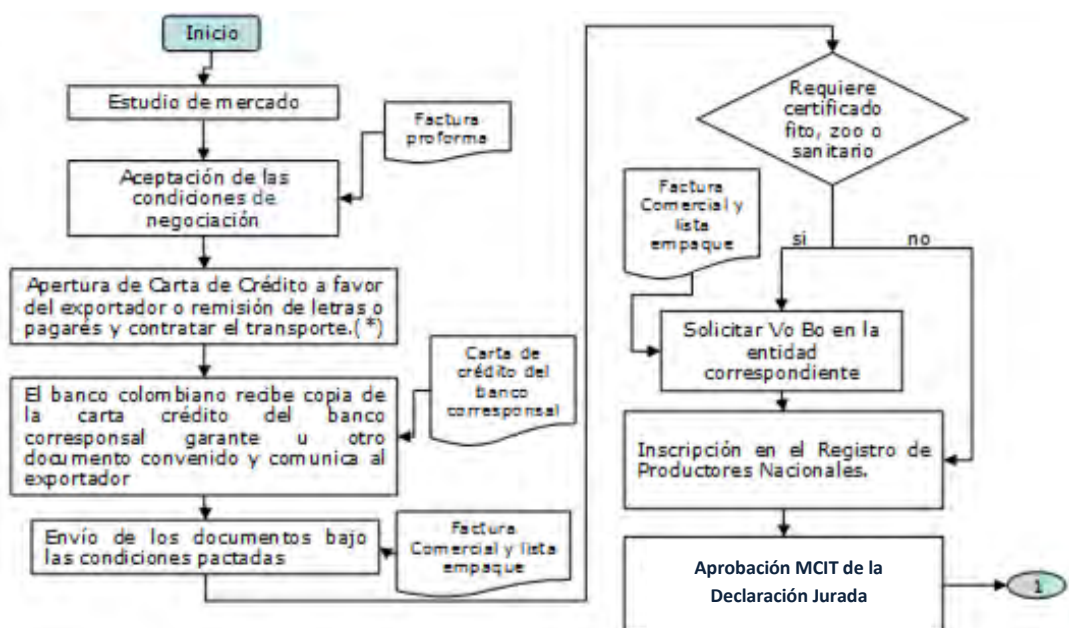


Figura 6. (Continuación)



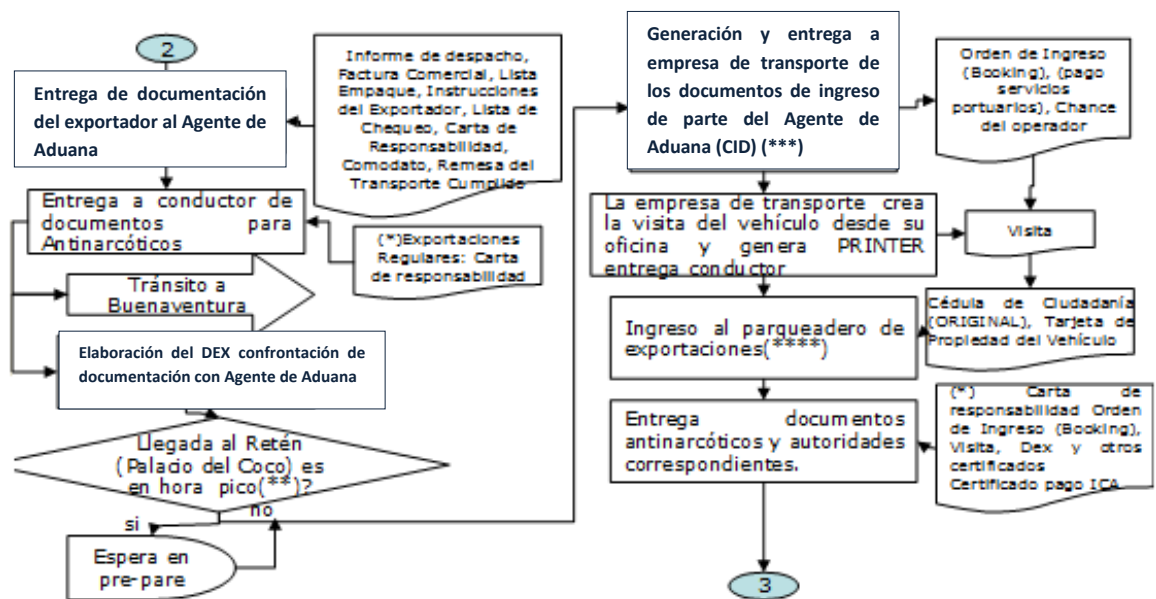
#### 7.1.11. Proceso de exportación de contenedores vía marítima en la sociedad portuaria regional de buenaventura (SPRBUN)

Figura 7. Flujograma de exportación de contenedores vía marítima en la sociedad portuaria de Buenaventura



(\*) Si el plazo de pago es mayor de 12 meses desde la fecha de la declaración de exportación se debe informar al Banco de la Republica, cuando el monto es mayor a USD\$ 10.000. Si hay pagos anticipados de futuras exportaciones, debe ser antes de los 4 meses a la fecha de canalización de las divisas a través del intermediario financiero.

Figura 7. (Continuación)



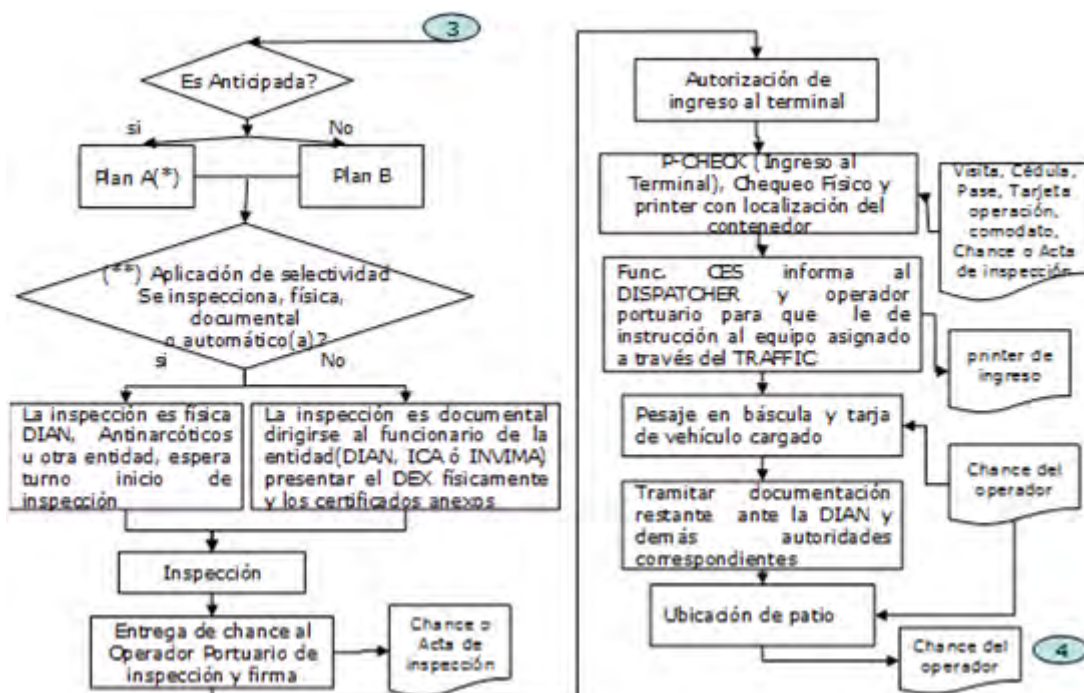
(\*) Para la 1ª. Exportación: Carta de Responsabilidad, Cámara de Comercio, RNE, Factura Comercial, Lista de Empaque, NIT, RUT, Poder del Agente de Aduana ante DIAN, Certificaciones, Registros filmicos en procesos, Lista de personal que manipula la mercancía.

(\*\*) La hora pico es en la mañana entre 7 – 8 a.m., 12 – 14 y 18 – 19, para agilizar el tránsito de los ciudadanos por los trabajos de adecuación de la vía, en las horas de mayor desplazamiento se retienen los vehículos en las afueras de la ciudad.

(\*\*\*) El horario de atención en el CID es de 7 a 20 horas en jornada continua de lunes a sábado, los Agentes de Aduana que no están conectados a cosmos deberán hacer esta etapa presencial en el CID, igual que la visita de las empresas de transporte que no estén conectadas debe realizarlas en Chequeo Administrativo.

(\*\*\*\*) Ningún vehículo, puede permanecer más de 2 horas en el parqueadero de exportaciones, sin estar realizando ninguna actividad, pues pasado este tiempo, se enviara a Stacking o Modulo de Exportación, pero en caso de ser seleccionado para inspección los costos y tiempos de traslado serán asumidos por el exportador.

Figura 7. (Continuación)



(\*) Plan A: Entrega de documentos a Antinarcóticos antes de la llegada del contenedor (Valle del Cauca y Cauca): 4 horas; Eje cafetero y Antioquia: 6 horas; Resto del país: 12 horas)

(\*\*) El exportador (Agente de Aduana) debe procurar aplicar selectividad DIAN e ICA, antes del ingreso al parqueadero de exportaciones, en caso tal de que le corresponda inspección física, se puede llevar a cabo en las bahías de inspección de antinarcóticos, que es el lugar que ofrece mayor seguridad a la carga. El ICA trabaja en horario de oficina.

(\*) El DEX debe estar en sus oficinas 48 horas antes del arribo del Buque, si es rumbo norte; si es ruta sur con 24 horas.

(\*\*) Esta relación debe estar mínimo 12 horas antes al arribo de la motonave.



### 7.1.12. Proceso general de exportacion en colombia via aerea

Figura 8. Flujograma proceso general de exportación en Colombia vía aérea

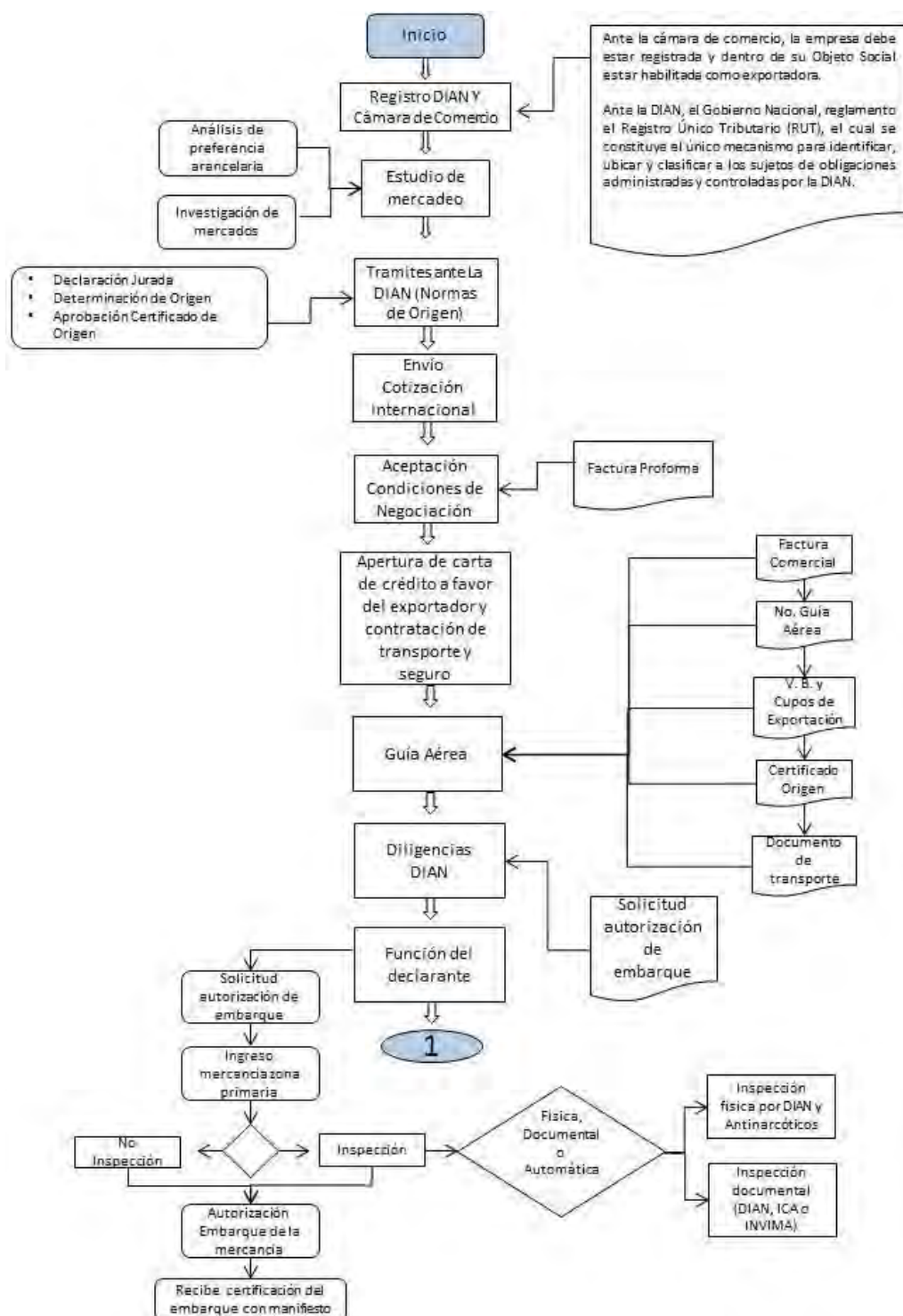
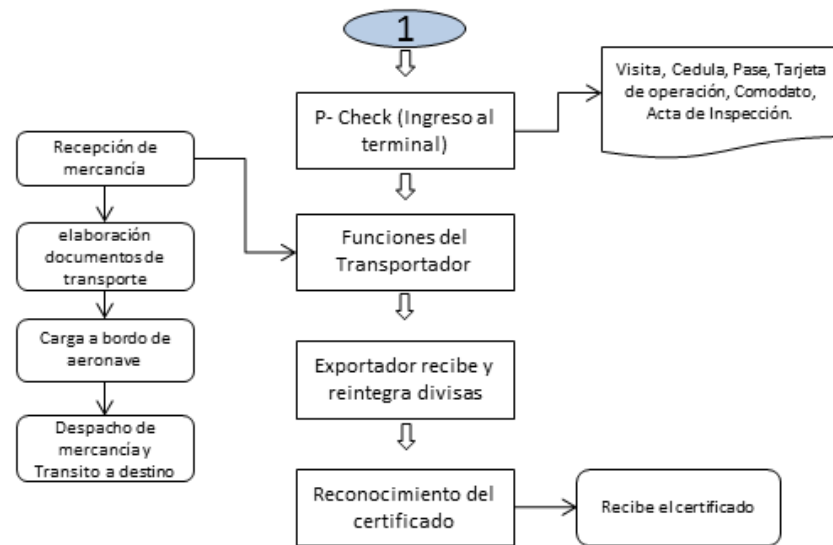




Figura 8. (Continuación)



## 7.2. MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

De acuerdo con el Estatuto Aduanero (Decreto 2685 del 28 de Diciembre de 1999, Artículo 11 Parágrafo Único), cuando se trate de envíos fraccionados o múltiples que sumados superen los mil dólares americanos (US\$1.000.00), las importaciones y exportaciones deberán tramitarse a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera.

En el régimen de exportación se pueden presentar las siguientes modalidades:

- ✚ Exportación definitiva
- ✚ Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo
- ✚ Exportación temporal para reimportación en el mismo estado
- ✚ Reexportación
- ✚ Reembarque
- ✚ Exportación por tráfico postal y envíos urgentes
- ✚ Exportación de muestra sin valor comercial
- ✚ Exportaciones temporales realizadas por viajeros
- ✚ Exportación de menajes
- ✚ Programas especiales de exportación

**7.2.1. Exportación definitiva.** Dentro de esta modalidad se pueden presentar los siguientes casos:

- ❖ Exportación Definitiva: embarque único con datos definitivos al embarque.

❖ Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país.

También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas desde el resto del territorio aduanero nacional a una Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios.

Se define el embarque, como la operación de cargue en el medio de transporte de la mercancía que va a ser exportada, previa autorización de la autoridad aduanera. Se tratará de un embarque único cuando la totalidad de las mercancías que se encuentran amparadas en el documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación, salen del territorio aduanero nacional con un sólo documento de transporte.

❖ Exportación definitiva: embarque único con datos provisionales.

Es la operación de cargue como embarque único de mercancías, que por su naturaleza, características físicas o químicas o circunstancias inherentes a su comercialización, no permiten que el exportador disponga de la información definitiva al momento del embarque.

En este caso el declarante deberá presentar dentro de los tres (3) meses siguientes al embarque, a través del sistema informático aduanero, la Declaración de Exportación con datos definitivos. En casos debidamente justificados la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá prorrogar dicho plazo.

El sistema informático aduanero, validará la información incorporada y dispondrá su aceptación o la práctica de una inspección documental cuando existieren inconsistencias entre la información contenida en la Declaración de Exportación con datos definitivos que se incorpora. Del resultado de la inspección podrá derivarse la aceptación de la Declaración o el traslado de la documentación a la dependencia competente para adelantar las investigaciones pertinentes.

❖ Exportación Definitiva: embarque fraccionado con datos definitivos o provisionales.

El embarque fraccionado es el despacho en diferentes envíos y con diferentes documentos de transporte de mercancías amparadas en el documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación.

Cuando el declarante haya efectuado embarques fraccionados con datos definitivos con cargo a un mismo contrato, mensualmente deberá presentar a través del sistema informático aduanero la Declaración de Exportación Definitiva, consolidando la totalidad de las Autorizaciones de Embarque tramitadas en el respectivo período.

Cuando el declarante haya efectuado embarques fraccionados con datos provisionales, deberá presentar dentro de los tres (3) meses siguientes al primer embarque, a través del sistema informático aduanero, la Declaración de Exportación Definitiva consolidando la totalidad de las Autorizaciones de Embarque tramitadas en el respectivo período, con datos definitivos.

**7.2.2. Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo.** Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior o en una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, debiendo ser reimportadas dentro del plazo que se autorice para cada caso antes de su exportación.

Antes de la presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque a través del sistema informático aduanero, la Aduana señalará el término de permanencia de la mercancía en el exterior, de conformidad con la solicitud presentada por el exportador.

En la Declaración de Exportación Temporal para perfeccionamiento pasivo se identificarán las mercancías por sus características permanentes, de manera tal que se individualicen. Tratándose de maquinarias, herramientas y vehículos, se deberán anotar también sus números de series y marcas.

**7.2.3. Productos compensadores.** Por productos compensadores se entienden los obtenidos en el exterior o en Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, en el curso o como consecuencia de la elaboración, transformación o reparación de mercancías exportadas temporalmente para perfeccionamiento pasivo.

**7.2.4. Equivalencia de productos compensadores.** Podrán asimilarse a productos compensadores los obtenidos en el exterior o en Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, a partir de mercancías idénticas por su especie, calidad y características técnicas a las que han sido sometidas a exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.

**7.2.5. Documentos soporte de la Declaración de Exportación.** Para efectos aduaneros, el declarante está obligado a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de la fecha de la presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque, el original de los siguientes documentos que deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando esta así lo requiera:

- Documento en el que conste que la mercancía va a ser objeto de un proceso de elaboración, transformación o reparación en el exterior, y
- Mandato, cuando actúe como declarante una Sociedad de Intermediación Aduanera o un apoderado.

En la Solicitud de Autorización de Embarque, el declarante deberá suministrar a la Aduana toda la información que ésta requiera, incluyendo la contenida en los anteriores documentos.

Terminación de la modalidad: La modalidad de exportación temporal terminará si dentro del plazo fijado se presenta una de las siguientes situaciones:

- Reimportación por perfeccionamiento pasivo.
- Exportación definitiva.
- Reimportación en el mismo estado, cuando la mercancía no pudo ser sometida al perfeccionamiento pasivo que motivó la exportación.
- Destrucción de la mercancía en el exterior debidamente acreditada ante la Aduana.

Cesión de mercancías: Las mercancías que se encuentren en el exterior bajo esta modalidad de exportación podrán cederse, previo aviso a la Administración de Aduanas donde se tramitó su exportación. El cesionario será considerado para todos los efectos como exportador inicial.

**7.2.6. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.** Es la modalidad de exportación que permite la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual

deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga.

En la Autorización de Embarque y en la Declaración de Exportación temporal para reimportación en el mismo estado, se identificarán las mercancías por sus características permanentes, de manera tal que se individualicen. Tratándose de maquinarias, herramientas y vehículos, se deberán anotar también sus números de serie y marcas.

Tratándose de los bienes que forman parte del patrimonio cultural de la Nación, la exportación temporal de los mismos, de conformidad con lo previsto en la Ley 397 de 1997, podrá autorizarse en los casos contemplados en dicha norma, por un plazo no superior a tres (3) años, debiéndose constituir una garantía bancaria o de compañía de seguros que asegure la reimportación en el mismo estado de los bienes en los términos que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Documentos soporte de la Declaración de Exportación : Para efectos aduaneros, el declarante está obligado a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de la fecha de presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque, el original de los siguientes documentos que deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando esta así lo requiera:

- Documento que acredite el contrato que dio lugar a la exportación, y
- Mandato cuando actúe como declarante una Sociedad de Intermediación Aduanera o un apoderado.

Terminación de la modalidad: La modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado, terminará si dentro del plazo fijado se presenta una de las siguientes situaciones:

- Reimportación en el mismo estado.
- Exportación definitiva, o
- Destrucción de la mercancía debidamente acreditada ante la Aduana.

Mercancías en consignación: Bajo la modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado podrán declararse las mercancías que salgan al exterior en consignación, cumpliendo los requisitos establecidos.

Cuando se decida dejar las mercancías exportadas en consignación definitivamente en el exterior, deberá cambiarse la modalidad de exportación

de temporal a definitiva, dentro del plazo señalado por la autoridad aduanera al momento de realizarse la exportación temporal, mediante la presentación de una o varias modificaciones a la Declaración de Exportación, pudiendo declararse diversos países de destino, precios y cantidades, según las condiciones particulares de cada negociación.

Antes del vencimiento del plazo otorgado para la exportación temporal por la autoridad aduanera, podrá reimportarse la mercancía en los términos previstos en los artículos 140 y siguientes del actual Estatuto Aduanero.

**7.2.7. Reexportación.** Es la modalidad de exportación que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional, de mercancías que estuvieran sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación y ensamble.

También podrán declararse por esta modalidad los bienes de capital o sus partes, que encontrándose importados temporalmente, deban salir para ser objeto de reparación o reemplazo en el exterior o en Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios.

Documentos soporte de la Declaración de Exportación: Para efectos aduaneros, el declarante está obligado a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de la fecha de la presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque, el original de los siguientes documentos que deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando esta así lo requiera:

- Declaración de Importación
- Mandato, cuando actúe como declarante una Sociedad de Intermediación Aduanera o un apoderado.

**7.2.8. Reembarque.** Es la modalidad de exportación que regula la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior que se encuentren en almacenamiento y respecto de las cuales no haya operado el abandono legal ni hayan sido sometidas a ninguna modalidad de importación. No podrá autorizarse el reembarque de sustancias químicas controladas por el Consejo Nacional de Estupefacientes.

La solicitud de Autorización de Embarque deberá presentarse a la Aduana a través del sistema informático aduanero, previa la constitución de una garantía bancaria o de compañía de seguros que asegure la entrega, dentro de los

quince (15) días siguientes a la fecha de embarque, de una certificación expedida por el transportador donde acredite la salida de la mercancía del territorio aduanero nacional.

La garantía se constituirá por el cien por ciento (100%) del valor de los tributos aduaneros que se causarían si la mercancía se sometiera a importación ordinaria, teniendo en cuenta para el efecto su valor CIF. Si la mercancía no estuviere sometida al pago de tributos aduaneros, la garantía se constituirá por el 10% del valor CIF de la mercancía.

Documentos soporte de la Declaración de Exportación: Para efectos aduaneros el declarante está obligado a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de la fecha de la presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque, los siguientes documentos , que deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando esta así lo requiera:

- Original del documento de transporte que ampare la mercancía en el momento de su importación.
- Original del contrato de mandato cuando actúe como declarante un Sociedad de Intermediación Aduanera o un apoderado y,
- Copia de la garantía bancaria o de compañía de seguros.

En la Solicitud de Autorización de Embarque, el declarante deberá suministrar a la Aduana toda la información que ésta requiera, incluyendo la contenida en los anteriores documentos.

**7.2.9. Exportación por tráfico postal y envíos urgentes.** Podrán ser objeto de exportación por esta modalidad, los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes siempre que su valor no exceda de mil dólares de los Estados Unidos de Norte América (US\$1.000,00) y requieran ágil entrega a su destinatario.

Las labores de recepción, declaración y embarque de los paquetes postales se adelantarán por la Administración Postal Nacional y las empresas legalmente autorizadas por ella; las de envíos urgentes serán realizadas directamente por las empresas de transporte internacional que hubieren obtenido licencia del Ministerio de Comunicaciones como Empresas de Mensajería Especializada y se encuentren inscritas ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Las mercancías que requieran vistos buenos, licencias o autorizaciones para su envío al exterior, deben acreditar el cumplimiento de tales requisitos al

momento en que se presenten ante la Aduana las Declaraciones de Exportación correspondientes.

Los envíos de correspondencia y los paquetes postales se exceptúan de la obligación de presentar Declaración Simplificada de Exportación y podrán ser embarcados con la sola presentación del Manifiesto Expreso.

No serán objeto inspección los envíos de correspondencia. En estos casos, la sola presentación del Manifiesto Expreso con la indicación de la cantidad de bultos, consignatario y peso expresado en kilos, facultará al intermediario para proceder al embarque.

El intermediario de esta modalidad responderá ante la Aduana por cualquier diferencia que se produzca en cantidad, naturaleza o valor de las mercancías declaradas respecto de lo efectivamente presentado.

Documentos soporte de la Declaración de Exportación: Constituyen documentos soporte de la Declaración de Exportación bajo esta modalidad, los documentos de transporte que amparan cada uno de los paquetes, el Manifiesto Expreso que los agrupa y los documentos que acrediten los vistos buenos o autorizaciones, si a ello hubiere lugar. Los documentos soporte deberán ser conservados por el intermediario durante cinco (5) años, contados a partir de la fecha de autorización de embarque.

**7.2.10. Exportación de muestras sin valor comercial.** La Declaración de Exportación de muestras sin valor comercial deberá presentarse en el formulario Declaración Simplificada de Exportación.

Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales, cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante resolución.

Las exportaciones de muestras sin valor comercial realizadas directamente por la Federación Nacional de Cafeteros o por Proexport, no estarán sujetas al monto establecido conforme al inciso anterior.

Excepciones: No podrán exportarse bajo la modalidad de muestras sin valor comercial los siguientes productos:



- ✓ Café
- ✓ Esmeraldas
- ✓ Artículos manufacturados de metales preciosos
- ✓ Oro y sus aleaciones
- ✓ Platino y metales del grupo platino
- ✓ Cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro
- ✓ Productos minerales con concentrados auríferos, plata y platino
- ✓ Plasma humano, órganos humanos, estupefacientes y los productos cuya exportación está prohibida, tales como los bienes que forman parte del patrimonio artístico, histórico y arqueológico de la Nación.

No quedan comprendidas en esta prohibición, las exportaciones de muestras de café efectuadas por la Federación Nacional de Cafeteros o las que de este producto se realicen mediante programas de exportación autorizados por la Federación.

Vistos buenos: Las exportaciones de muestras sin valor comercial de productos sujetos a vistos buenos deberán cumplir con este requisito al momento de presentar la Declaración Simplificada de Exportación.

**7.2.11. Exportaciones temporales realizadas por viajeros.** Serán objeto de esta modalidad de exportación las mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país y que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago de tributos.

No estarán comprendidos en esta modalidad y no serán objeto de declaración, los efectos personales que lleven consigo los viajeros que salgan del territorio aduanero nacional.

Los viajeros deberán presentar ante la Aduana al momento de su salida del país, las mercancías que hacen parte de los efectos personales, acompañadas de la Declaración Simplificada de Exportación donde aparezcan identificadas las mercancías. Para el efecto, se diligenciará el formulario establecido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Documentos soporte: Constituyen documentos soporte de la Declaración Simplificada de Exportación, el pasaporte y el tiquete de viaje.

Los viajeros que deseen exportar bienes que formen parte del patrimonio histórico, artístico o cultural de la Nación o de la fauna y flora colombianas,

deberán cumplir con los requisitos previstos para la exportación de esta clase de mercancías por las autoridades competentes.

**7.2.12. Exportación de menajes.** Serán objeto de esta modalidad de exportación los menajes de los residentes en el país que salen del territorio aduanero nacional para fijar su residencia en el exterior. Para tal efecto, deberán presentarse ante la Aduana las mercancías acompañadas de una relación en que se señale su cantidad y descripción.

Para todos los efectos, la relación así presentada se entenderá como Declaración Simplificada de Exportación de las mercancías incluidas.

La declaración deberá suscribirse y presentarse por el propietario del menaje o la persona debidamente autorizada.

El plazo para presentar ante la Aduana la Declaración Simplificada de Exportación del menaje, será de treinta (30) días calendario antes de la salida del propietario o ciento veinte (120) días calendario, siguientes a la fecha de salida del mismo.

**7.2.13. Programas especiales de exportación.** Programa Especial de Exportación –PEX- es la operación mediante la cual un residente en el exterior compra materias primas, insumos, material de empaque o envases, a un productor residente en Colombia, disponiendo su entrega a otro productor también residente en el territorio aduanero nacional, quien se obliga a elaborar y exportar el bien manufacturado a partir de dichas materias primas o insumos o utilizando el material de empaque o envases, según las instrucciones que reciba del comprador externo.

Para tener derecho a la aprobación de un Programa Especial de Exportación, las personas residentes en Colombia de que tratan estos programas deberán ser personas jurídicas y no podrán tener deudas exigibles con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, salvo que hayan celebrado acuerdo de pago. Los insumos, el material de empaque y los envases tendrán el mismo tratamiento contemplado para las materias primas.

Requisitos : Para tener derecho a los Programas Especiales de Exportación previstos en el Estatuto Aduanero, el productor nacional de materia prima y el productor del bien final manufacturado, deberán acreditar ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales la celebración de un acuerdo, en el cual se establezcan las cantidades, términos y condiciones de entrega de la materia

prima y de los productos que deben elaborarse y enviarse al residente en el exterior que ha contratado la operación. Igualmente, se establecerán los porcentajes de residuos y desperdicios que generará el proceso de producción. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales determinará los requisitos y condiciones para el registro del acuerdo correspondiente.

El productor del bien final manufacturado, deberá constituir una garantía bancaria o de compañía de seguros por el treinta por ciento (30%) del valor de la materia prima objeto del Programa Especial de Exportación.

**Venta y entrega de materias primas:** La entrega de las materias primas por cuenta del comprador residente en el exterior, al productor nacional que dicho comprador designe, perfeccionará la compraventa celebrada y se considerará para todos los efectos como una exportación definitiva y se declarará como tal. A su vez, el productor del bien final recibirá las materias primas a título de importación temporal al amparo de los Programas Especiales de Exportación.

Cuando la entrega de las materias primas implique el cambio de jurisdicción aduanera, deberá autorizarse su exportación en tránsito hasta la Aduana de Destino.

Para los efectos anotados, las partes diligenciarán a través del sistema informático aduanero los documentos que señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y a partir de la fecha de la entrega de las materias primas, éstas quedarán en disposición restringida y sólo podrán utilizarse para los fines previstos en el acuerdo registrado en la Aduana.

Si el productor del bien final devuelve las materias primas que han sido objeto de un Programa Especial de Exportación, por no cumplir con los requisitos de calidad convenidos, la operación se someterá a los trámites y requisitos aduaneros señalados para la modalidad de reimportación en el mismo estado, previsto en el artículo 140° del Estatuto Aduanero (Decreto 2685/99).

**Compromisos de exportación:** El bien elaborado con las materias primas objeto del Programa Especial de Exportación –PEX– deberá exportarse en los términos y condiciones establecidos en el acuerdo previamente celebrado. Dichos términos y condiciones no podrán prever, para efectos del envío al exterior del bien final, plazos superiores a tres (6) meses contados a partir de la fecha de recibo de la materia prima. Este plazo podrá ser prorrogado por la Aduana, por una sola vez y hasta por tres (3) meses más, previa justificación del interesado.

El incumplimiento de la obligación de exportar por parte del productor del bien final, conllevará la exigibilidad de la garantía constituida y la aplicación de las sanciones a que hubiere lugar.

Control por parte de la aduana: La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales deberá llevar un estricto control de los programas y de las distintas operaciones que se realicen al amparo de los Programas Especiales de Exportación.

Los productores de las materias primas y los fabricantes del bien final, según el caso, deberán remitir a la Aduana, en la forma y oportunidad que determine dicha entidad, la información relacionada con las materias primas que el productor envíe al fabricante y las exportaciones que este último realice con cargo a un Programa Especial de Exportación.

Reconocimiento del CERT: La exportación de los bienes elaborados en desarrollo de un Programa Especial de Exportación, solo dará lugar al reconocimiento del Certificado de Reembolso Tributario -CERT- que corresponda a la subpartida arancelaria por la cual se clasifica dicho bien, en los términos y condiciones fijados por el Gobierno Nacional para las exportaciones de estos productos. El CERT será reconocido una vez se haya realizado la exportación del bien elaborado y cuando su productor y el de las materias primas hayan efectuado los correspondientes reintegros de divisas. La distribución del valor del CERT entre ellos, se realizará conforme se haya convenido en el acuerdo previamente celebrado.

### **7.3. INCOTERMS**

Debido a las diferencias culturales, económicas, políticas y sociales, entre otras, existentes entre compradores y vendedores a nivel mundial, han sido creados una serie de términos o siglas consideradas estándares mundiales<sup>16</sup>.

La Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez en el año 1936 una serie de reglas de interpretación de dichos términos comerciales; los cuales fueron modificados en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, conforme a las necesidades que generaba la evolución del comercio mundial, produciéndose la última adecuación en este año 2010, contemplando progresos en la seguridad de la carga y la necesidad de sustituir documentos sobre papel por documentos electrónicos.

---

<sup>16</sup> MUÑOZ AGUILAR, Rafael Antonio. Presentación Modulo Comercio Exterior. Universidad Autónoma de Occidente. 2013

Las nuevas normas se han desarrollado para tener en cuenta los cambios, como otras tendencias en las prácticas comerciales internacionales. “El resultado es un conjunto Incoterms más claro, reglas más precisas y completas adaptadas para el siglo XXI”.

El Uso y aplicación de éstos en las transacciones internacionales propenden por:

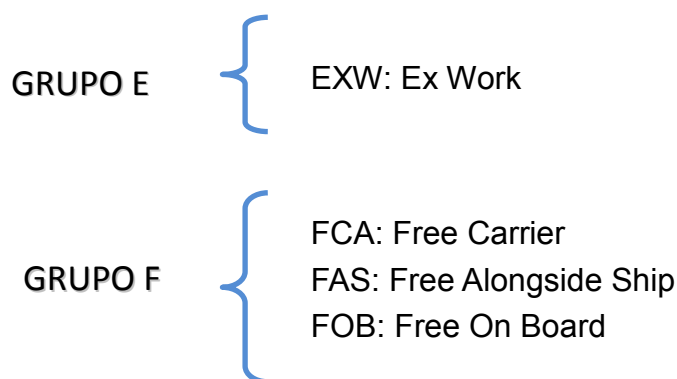
- Facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional
- Delimitar claramente las obligaciones de las partes
- Disminuir el riesgo por complicaciones legales
- Establecer unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados

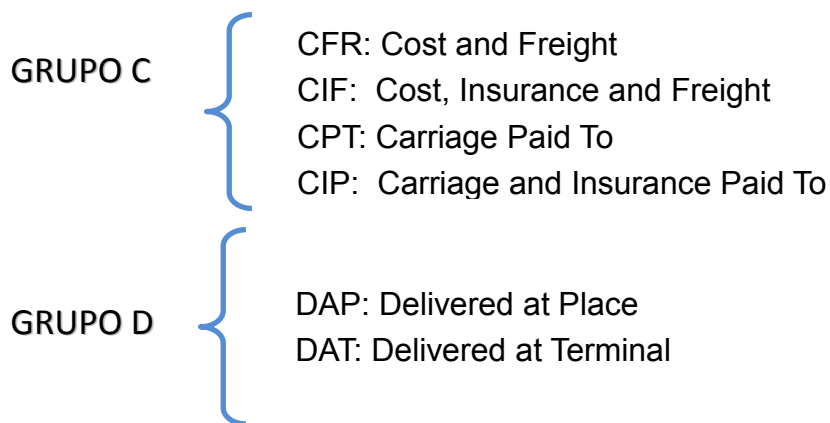
Los Incoterms regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

- La entrega de la Mercancía
- Transferencia de Riesgos
- Distribución de Gastos
- Trámites documentales

Tener presentes y hacer buen uso de Los Inconterms tiene diferentes implicaciones, de manera positiva aumentando la productividad, brindar satisfacción al cliente, ahorro en costos y posicionamiento al ignorarlos se puede generar perdidas en la productividad, tiempo, dinero, clientes y mercado.

## INCOTERMS 2010





## TRANSPORTE MARITIMO

FAS: Libre al Costado del Buque (puerto convenido)

FOB: Libre a Bordo (puerto de carga convenido)

CFR: Costo y Flete (puerto de destino convenido)

CIF: Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)

## TODO TIPO DE TRANSPORTE INCLUIDO EL MULTIMODAL

EXW: En Fábrica (Lugar Convenido)

FCA: Libre Transportista (Lugar Convenido)

CPT: Transporte pagado hasta (Lugar De Destino Convenido)

CIP: Transporte y Seguro pagado hasta (Lugar De Destino Convenido)

DAP: Entregado en Lugar (Lugar de Destino Convenido)

DAT: Entregado en Terminal (Puerto de Destino Convenido)

DDP: Entregada Derechos pagados (Lugar De Destino Convenido)

### ❖ GRUPO E

Características:

- Mínima obligación para el vendedor

### EX WORKS

En fábrica (Indicando Lugar Convenido)

**Tipo de Transporte:** Todo tipo de transporte

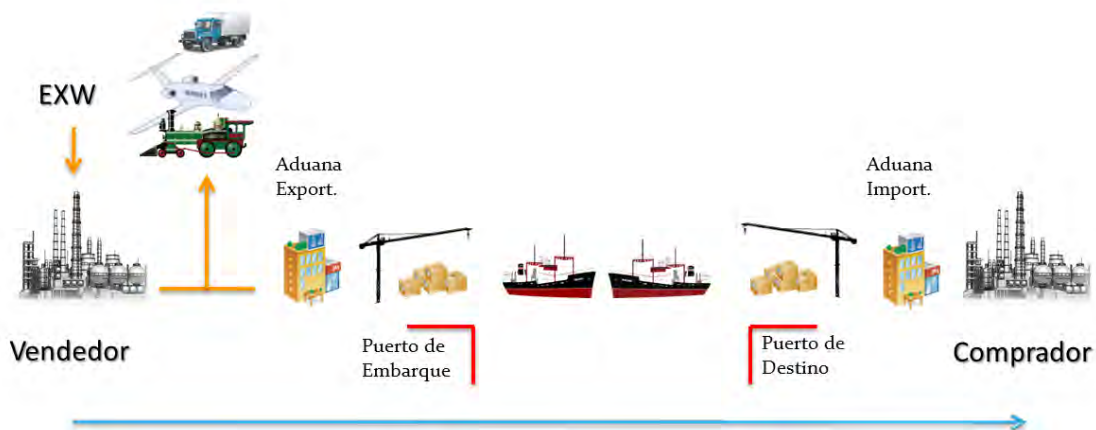
#### Obligaciones del Vendedor:

- Poner la mercancía a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor.
- Este término representa la mínima obligación para el vendedor

#### Obligaciones del Comprador:

- Elegir el modo de transporte.
- Soportar el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc...
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

**Figura 9. Rutas EXW Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

#### Riesgo y Responsabilidad Del Comprador

- Recoger la mercancía en el local del vendedor
- Contratar Transporte y Seguro de la mercancía hasta destino
- Efectuar el despacho de Exportación e Importación

#### Precio Mercancía

No incluye fletes, seguros, maniobras ni despacho.

#### ❖ GRUPO F

##### Características:

- Entrega en Punto de Embarque.
- Comprador designa y paga el Transporte.
- Comprador asume el riesgo del transporte principal.

- **FCA (Free Carrier)**

Libre transportista (indicando el nombre del lugar convenido)

Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte, excepto marítimo.

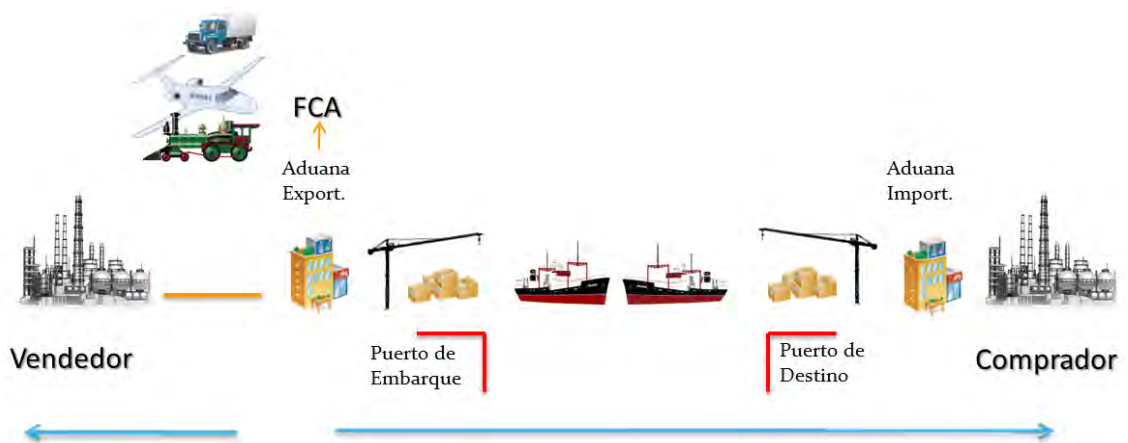
Obligaciones del Vendedor:

- Entregar la mercancía al transportista designado por el Comprador en el lugar convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del Comprador:

- Elegir modo de transporte y transportista.
- Soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

**Figura 10. Rutas FCA Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

Riesgo Del Vendedor

- Entregar Mercancía en el transporte.

**Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador**

- Contratar transporte y seguro de la mercancía hasta destino.
- Efectuar despacho de importación.



## Precio Mercancía

- Puede o No Incluir Fletes, Seguros, pero incluye maniobras y despacho de Exportación

## FAS (Free Along Ship)

Libre al costado del Barco (indicando puerto de embarque convenido)

Tipo de Transporte: Marítimo

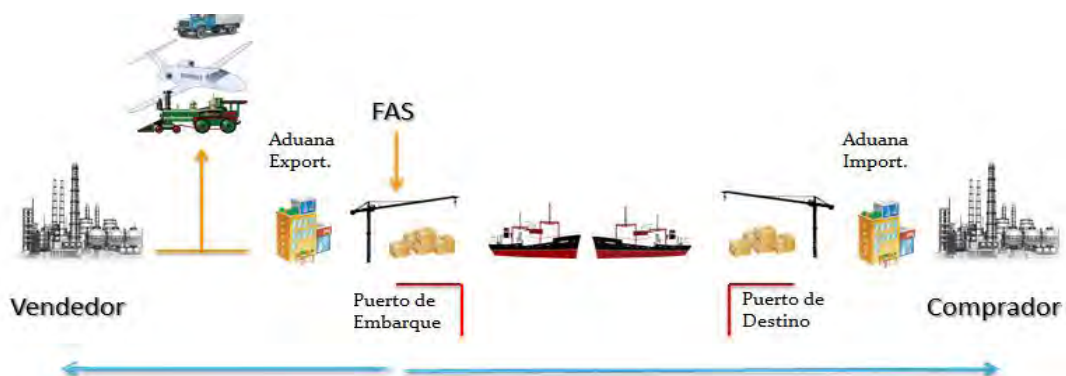
Obligaciones del Vendedor:

- Entregar la mercancía en el lugar designado por el comprador en el puerto convenido. (Al costado del buque).

Obligaciones del Comprador:

- Elegir Empresa Naviera y dar nombre del Buque al Vendedor.
- Pagar flete y soportar el riesgo de la mercancía desde que el vendedor la entrega al costado del Buque.

**Figura 11. Rutas FAS Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

## Riesgo Del Vendedor

- Entregar mercancía al costado del buque.
- Efectuar despacho de exportación.

## Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador

- Subir la mercancía al buque.
- Controlar transporte y seguros hasta destino.
- Efectuar despacho de importación.

### Precio Mercancía:

- Incluye Fletes y Seguros, al costado del buque e incluye despacho de Importación.

### FOB (Free On Board)

Libre a Bordo (indicando el puerto de embarque convenido)

Tipo de Transporte: Marítimo

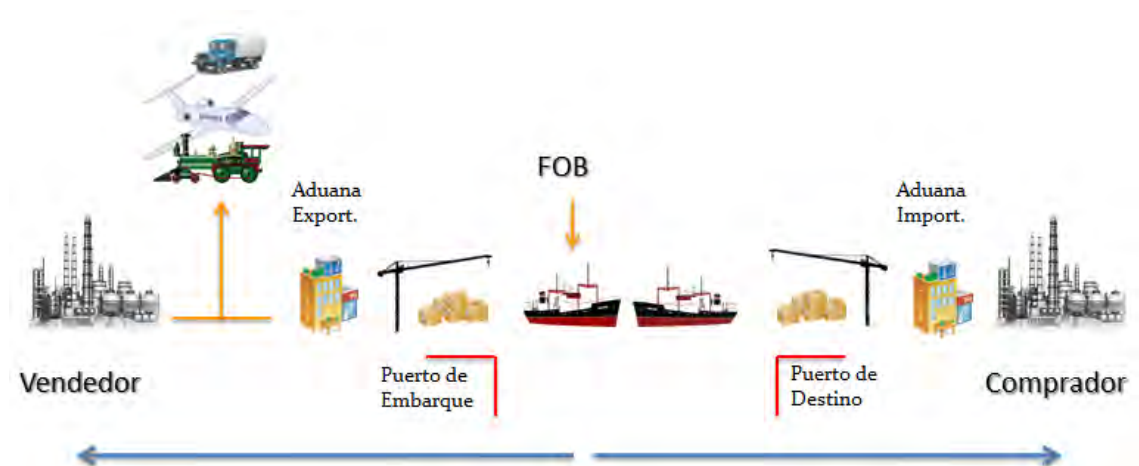
Obligaciones del Vendedor:

- Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

### Obligaciones del Comprador:

- Designar y reservar el Buque.
- Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.

**Figura 12. Rutas FOB Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

### **Riesgo Del Vendedor**

- Entregar mercancía cruzando la “borda” del buque.
- Efectuar despacho de Exportación.
- **Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador**
- Contratar Transporte y Seguro hasta destino.
- Efectuar el despacho de Importación.

### **❖ GRUPO C**

#### **Características:**

- Entrega en Punto de Destino.
- Vendedor designa y paga el Transporte.
- Comprador asume el riesgo del transporte principal.

#### **CFR (Cost and Freight)**

Costo y Flete (indicando puerto de destino convenido)

Tipo de Transporte: Marítimo

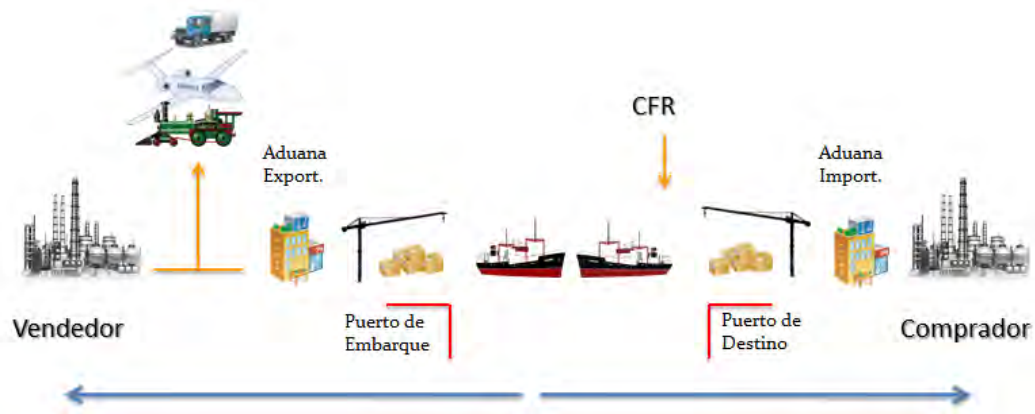
#### **Obligaciones del Vendedor:**

- Contratar el buque, siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

#### **Obligaciones del Comprador:**

- Soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

**Figura 13. Rutas CFR Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

### **Riesgo Del Vendedor**

- Contratar Transporte hasta puerto de destino.
- Entregar en la “borda” del buque.
- Efectuar despacho de Exportacion.

### **Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador**

- Contratar seguro hasta puerto de destino.
- Efectuar el despacho de Importación.

### **Precio Mercancía**

- Incluye Fletes hasta puerto de destino.
- Maniobras hasta cruzar la borda del buque y Despacho de Exportación.

### **CIF (Cost, Insurance and Freight)**

Costo, Seguro y Flete (indicando el puerto de destino convenido).

Tipo de Transporte: Marítimo

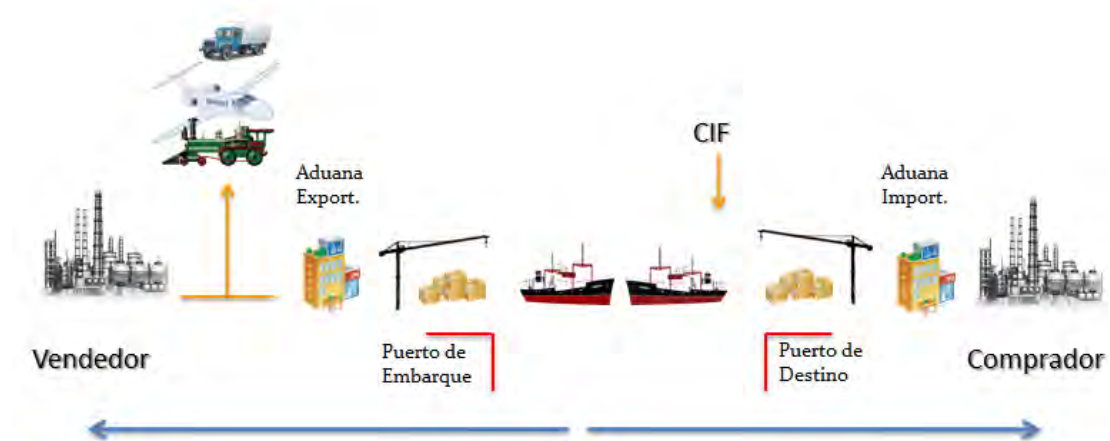
### **Obligaciones del Vendedor:**

- Contratar el buque y pagar el flete y la carga hasta el puerto de destino.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
- Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor.

### Obligaciones del Comprador:

- Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma

**Figura 14. Rutas CIF Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

### Riesgo Del Vendedor

- Contratar Transporte y Seguro hasta puerto de destino.
- Entregar en la “borda” del buque.
- Efectuar despacho de Exportación.

### Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador

- Efectuar despacho de Importación

### Precio Mercancía

- Incluye Fletes y Seguro hasta puerto de destino.
- Maniobras hasta cruzar la borda del buque y Despacho de Exportación.

### CPT (Carriage Paid To)

Porte pagado hasta (indicando el lugar de destino convenido).  
Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte.

### Obligaciones del Vendedor:

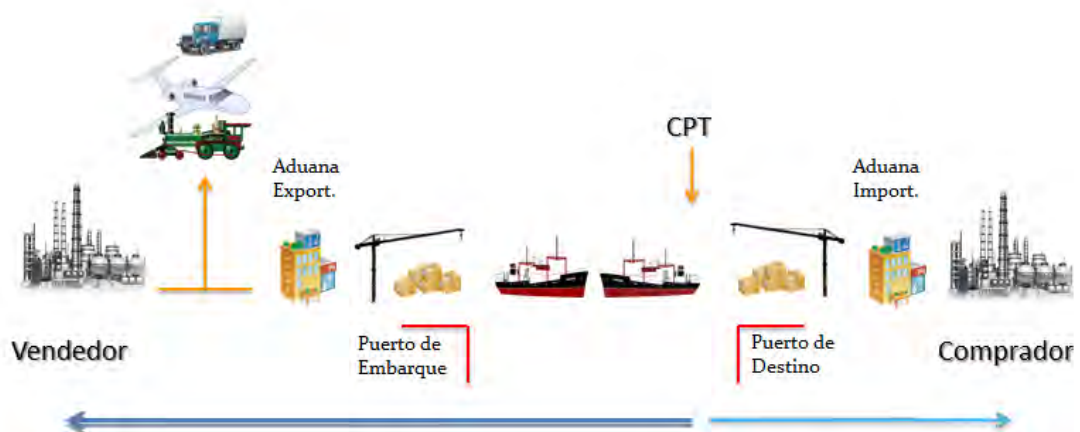
- Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.

- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

#### Obligaciones del Comprador

- Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

**Figura 15. Rutas CPT Transferencia de responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

#### Riesgo Del Vendedor

- Contratar Transporte hasta punto de destino.
- Entregar en el lugar convenido.
- Efectuar despacho de Exportación.

#### Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador

- Contratar seguro hasta punto de destino
- Efectuar el despacho de Importación

#### Precio Mercancía

- Incluye Fletes hasta punto de destino
- Maniobras de carga en el lugar convenido y Despacho de Exportación.

#### CIP (Carriage Insurance Paid to)

Porte, Seguro Pagado Hasta (indicando el punto de destino convenido).

Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte.

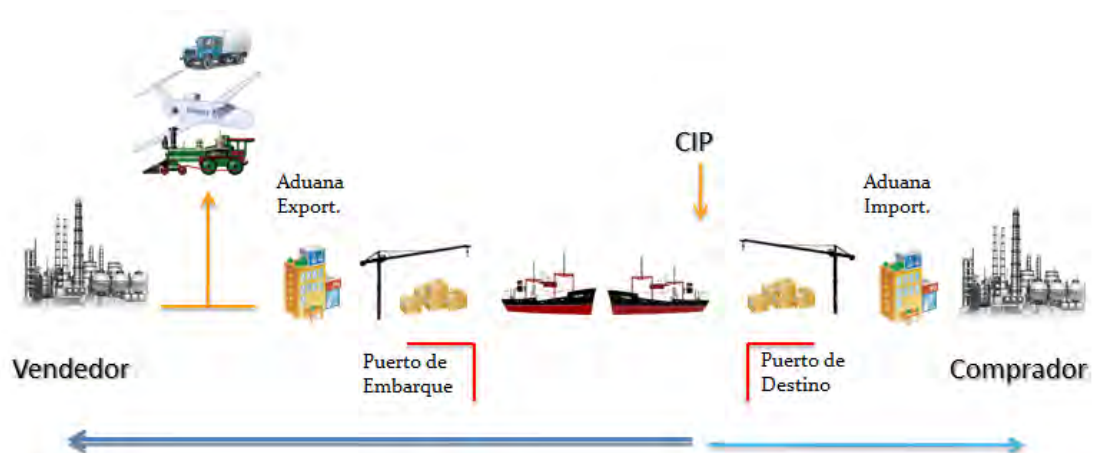
### Obligaciones del Vendedor:

- Contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el lugar convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
- Contratar una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor.

### Obligaciones del Comprador

- Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

**Figura 16. Rutas CIP Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

### Riesgo Del Vendedor

- Contratar Transporte y Seguro hasta punto de destino.
- Entregar en el lugar convenido.
- Efectuar despacho de Exportación.

### Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador

- Efectuar el despacho de Importación

### Precio Mercancía

- Incluye Fletes y Seguros hasta punto de destino,

- Maniobras de carga en el lugar convenido y Despacho de Exportación.

### ❖ Grupo D

#### Características:

- Entrega en Punto de destino.
- Vendedor designa y paga el transporte.
- Vendedor asume el riesgo del transporte principal.
- Entrega en Destino (mayor flexibilidad para el comprador).

#### DAT (Delivered at Terminal)

Entrega en Terminal de destino (indicando puerto de destino).

Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte

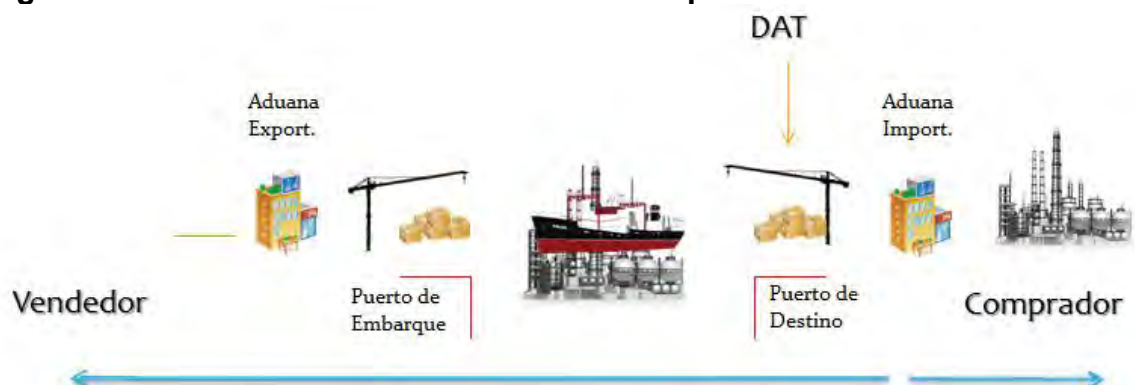
#### Obligaciones del Vendedor:

- Entregar la mercancía a disposición del Comprador en el terminal de destino convenido, soportando hasta ese momento los gastos y riesgos inherentes a la misma.

#### Obligaciones del Comprador:

- Soportar todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a disposición en punto del terminal de destino convenido.

**Figura 17. Rutas DAT Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz



### Riesgo Del Vendedor

- Contratar Transporte y Seguro hasta puerto de destino.
- Efectuar despacho Exportación.

### Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador

- Efectuar el despacho de Importación

DAP (Delivered at Place)

Entregado en un Lugar (indicando el lugar de destino).

Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte.

### Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercancía a disposición del Comprador en el lugar convenido en el país importador
- Satisfacer los gastos de transporte, incluidas las operaciones de carga y descarga.

Obligaciones del Comprador:

- Asumir por su cuenta los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde que el vendedor la pone a disposición en el lugar convenido.
- Efectuar el despacho de importación de las mercancías.

**Figura 18. Rutas DAP Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

### Riesgo Del Vendedor

- Contratar Transporte y Seguro hasta Lugar Convenido
- Efectuar despacho Exportación.

- Entregar en el país de destino en un lugar acordado. Permite una mayor flexibilidad respecto al punto de entrega.

### **Riesgo Y Responsabilidad Del Comprador**

- Efectuar el despacho de Importación

DDP (Delivered Duty Paid)

Entrega en destino con derechos pagados (indicando el lugar de destino convenido).

**Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte.**

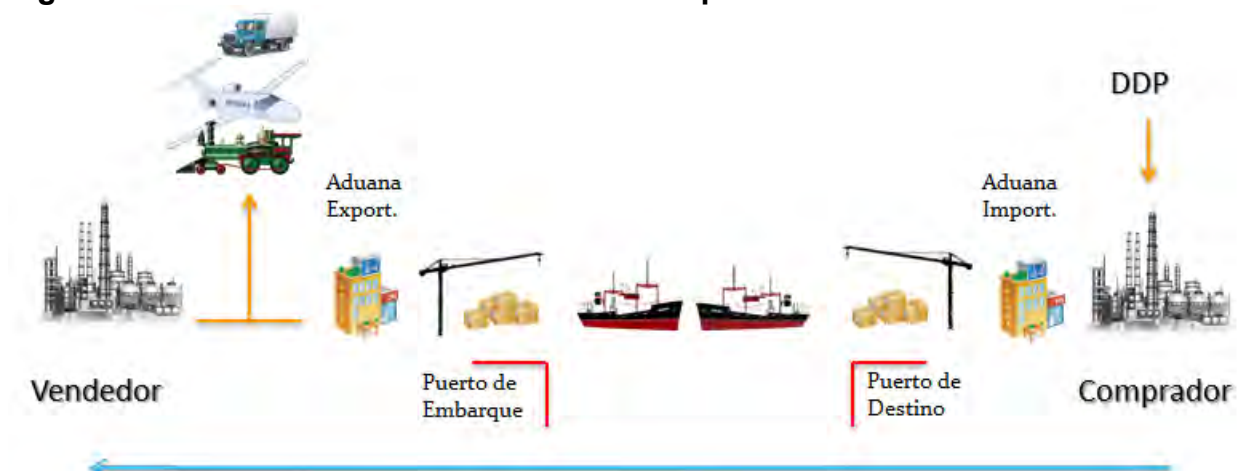
### **Obligaciones del Vendedor**

- Entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del Comprador, en el lugar de destino convenido en el país del Importador, incluidas las maniobras de descarga.
  - Efectuar el despacho de exportación e importación de la mercancía.
- Representa la máxima obligación para el vendedor.

### **Obligaciones del Comprador:**

- Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido

**Figura 19. Rutas DDP Transferencia de la responsabilidad**



**Fuente:** Diapositivas de clase facilitadas por el profesor Rafael Antonio Muñoz

### **Riesgo Del Vendedor**

- Contratar Transporte y Seguro hasta punto de destino.
- Entregar en punto convenido en país destino.
- Efectuar despacho de Exportación y despacho de Importación en país destino.

### **Precio Mercancía**

- Incluye Fletes y Seguros hasta punto de destino
- Despacho de Exportación y despacho de Importación.

## **7.4. INFORMACION GENERAL ESTADOS UNIDOS DE AMERICA**

**7.4.1. Ubicación Geográfica Y Extensión.** La mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte, donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D. C., el distrito de la capital, entre los océanos Pacífico y el Atlántico.

Estado Unidos tiene límites fronterizos con Canadá, al norte, una extensión de 8.893 km (incluyendo 2.477 km con Alaska), al sur, con México a lo largo de una frontera de 3.141 km y un límite costero que abarca 19.924 km.

El estado de Alaska está en el noroeste del continente, limitando con Canadá al este y separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. El estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del océano Pacífico, y es el único estado estadounidense que no se encuentra en América.

Es el tercer país más grande del mundo en extensión (9.826.675 km<sup>2</sup>), después de Rusia y Canadá, contando con una porción terrestre del 95% (9.161.966 km<sup>2</sup>) y el 5% comprende una porción acuática (664,709 km<sup>2</sup>).

**Figura 20. Bandera y Escudo de Estados Unidos**



**Figura 21. Mapa político de Estados Unidos de América**



**Fuente:** Últimas publicaciones de Estados Unidos [en línea] [consultado mayo de 2013] Disponible en internet: <http://us.reyqui.com>

**7.4.2. División política.** Estados Unidos posee 50 estados, el Distrito Federal de Columbia, Puerto Rico como Estado Asociado y 13 Dependencias.

De sus 50 estados (4 de ellos tienen el título de Commonwealth, es decir de riqueza común o mancomunidad), que se dividen a su vez en condados (Luisiana se dividen en parroquias y Alaska en municipios). Los condados se subdividen en municipalidades, o en pueblos en el caso de Nueva Inglaterra. Las áreas urbanas se organizan en ciudades conurbadas, pueblos, comunas, municipalidades e instituciones autónomas o subordinadas.

El Distrito de Columbia, que a diferencia de los demás estados, no tiene voto de representación en el Congreso. Sin embargo sus residentes pueden votar en las elecciones presidenciales y el distrito tiene tres representantes en el Colegio Electoral.

### **Cuadro 8. Estados y Capitales de Estados Unidos**

<b>Estado</b>	<b>Capital</b>	<b>Superficie (km<sup>2</sup>)</b>	<b>Población (2010)</b>
<b>Alabama</b>	Montgomery	135.756	4.779.736
<b>Alaska</b>	Juneau	1.717.854	710.231
<b>Arizona</b>	Phoenix	295.254	6.392.017
<b>Arkansas</b>	Little Rock	137.732	2.915.918
<b>California</b>	Sacramento	423.970	37.253.956
<b>Carolina del Norte</b>	Raleigh	139.389	9.535.483
<b>Carolina del Sur</b>	Columbia	82.932	4.625.364
<b>Colorado</b>	Denver	269.601	5.029.196
<b>Connecticut</b>	Hartford	14.357	3.574.097
<b>Dakota del Norte</b>	Bismarck	183.112	672.591
<b>Dakota del Sur</b>	Pierre	199.731	814.180
<b>Delaware</b>	Dover	6.447	897.934
<b>Florida</b>	Tallahassee	170.304	18.801.310
<b>Georgia</b>	Atlanta	153.909	9.687.653
<b>Hawái</b>	Honolulu	28.311	1.360.301
<b>Idaho</b>	Boise	216.446	1.567.582
<b>Illinois</b>	Springfield	149.998	12.830.632
<b>Indiana</b>	Indianápolis	94.321	6.483.802
<b>Iowa</b>	Des Moines	145.743	3.046.355
<b>Kansas</b>	Topeka	213.096	2.853.118
<b>Kentucky</b>	Frankfort	104.659	4.339.367
<b>Luisiana</b>	Baton Rouge	134.264	4.533.372
<b>Maine</b>	Augusta	91.646	1.328.361
<b>Maryland</b>	Annapolis	32.133	5.773.552
<b>Massachusetts</b>	Boston	27.336	6.547.629
<b>Míchigan</b>	Lansing	250.494	9.883.640
<b>Minnesota</b>	Saint Paul	225.171	5.303.925

Cuadro 8 (continuación)

<b>Misisipi</b>	Jackson	125.434	2.967.297
<b>Misuri</b>	Jefferson City	180.533	5.988.927
<b>Montana</b>	Helena	380.838	989.415
<b>Nebraska</b>	Lincoln	200.345	1.826.341
<b>Nevada</b>	Carson City	286.351	2.700.551
<b>Nueva Jersey</b>	Trenton	22.588	8.791.894
<b>Nueva York</b>	Albany	141.299	19.378.102
<b>Nuevo Hampshire</b>	Concord	24.216	1.316.470
<b>Nuevo México</b>	Santa Fe	314.915	2.059.179
<b>Ohio</b>	Columbus	116.096	11.536.504
<b>Oklahoma</b>	Oklahoma City	181.035	3.751.351
<b>Oregón</b>	Salem	254.805	3.831.074
<b>Pensilvania</b>	Harrisburg	119.283	12.702.379
<b>Rhode Island</b>	Providence	4.002	1.052.567
<b>Tennessee</b>	Nashville	109.151	6.346.105
<b>Texas</b>	Austin	695.621	25.145.561
<b>Utah</b>	Salt Lake City	219.887	2.763.885
<b>Vermont</b>	Montpelier	24.901	625.741
<b>Virginia</b>	Richmond	110.785	8.001.024
<b>Virginia Occidental</b>	Charleston	62.755	1.852.994
<b>Washington</b>	Olympia	184.665	6.724.540
<b>Wisconsin</b>	Madison	169.639	5.686.986
<b>Wyoming</b>	Cheyenne	253.336	563.626

Fuente: U.S Census Bureau 2010

Cuadro 9. Dependencias

Dependencias		
<b>American Samoa</b>	Jarvis Island	Midway Islands
<b>Baker Island</b>	Johnston Atoll	Navassa Island
<b>Guam</b>	Kingman Reef	Northern Mariana Islands
<b>Howland Island</b>	American Samoa	Palmyra Atoll
<b>Virgin Islands</b>	Wake Island	

Fuente: U.S Census Bureau 2010

**7.4.3. Gobierno.** Estados Unidos es una República Federal, constitucional, democrática y representativa en la cual existen normas generales que aplican a nivel nacional; sin embargo, cada Estado es independiente y libre de regular en temas de salud, ambientales, comercio, tránsito, impuestos (IVA) y penales, entre otros. Por esto es importante conocer a fondo las reglamentaciones requeridas en cada estado antes de hacer negocios.

**Figura 22. Niveles de Gobierno**



**Cuadro 10. Ramas del poder en Estados Unidos**

Rama Ejecutiva	Rama judicial	Rama legislativa
<b>Oficina Ejecutiva del Presidente</b> (Además del Despacho del Presidente, incluye la oficina de la Primera Dama, El Vicepresidente, la Oficina Militar, la Oficina de Comunicaciones de la Casa Blanca, entre otros.)	<b>Corte Suprema de Justicia</b>	<b>Senado</b>
<b>Ministerios</b> 15 ministerios (Agricultura, Comercio, Defensa, Educación, Energía; Salud y Servicios Humanos, Seguridad Nacional, Vivienda y Desarrollo Urbano, Justicia, Trabajo, Estado, Interior, Tesoro, Transporte, Asuntos de Veteranos.)		
<b>Agencias Independientes y Corporaciones Gobierno</b>	<b>Tribunales inferiores</b> (Cortes de apelación, Tribunales de distrito, de comercio internacional, etc.)	<b>Cámara de Representantes</b>
<b>Agencias Semioficiales</b>	<b>Tribunales especiales</b> (Cortes de apelaciones de las Fuerzas Armadas y veteranos o el Tribunal Fiscal y el de reclamaciones Federales, entre otros)	
	<b>Organizaciones de Apoyo</b>	

**Fuente:** CIA Factbook. [en línea][consultado Mayo de 2013]Disponible en internet: [www.cia.gov](http://www.cia.gov)



#### 7.4.4. Ministerios del Gobierno

Figura 23. Escudos Ministerio de Gobierno



**Departamento de  
Agricultura de Estados  
Unidos**



**Departamento  
de Comercio**



**Departamento  
de Defensa**



**Departamento  
de Educación**



**Departamento  
de Energía**



**Departamento de  
Salud y Servicios  
Humanos**



**Departamento de  
Seguridad Nacional**



**Departamento  
de Justicia**



**Departamento  
de Trabajo**



Figura 23. (Continuación)



**Departamento  
de Transporte**



**Ministerio  
del Interior**



**Departamento del  
Tesoro de Estados  
Unidos**



**Departamento  
de Estado**



**Departamento de  
Asuntos de  
Veteranos**

**7.4.5. Partidos políticos en Estados Unidos.** El Presidente es el máximo poder ejecutivo y es elegido por un período de 4 años mediante un sistema indirecto de colegios electorales, no voto directo.

El escenario político en Estados Unidos está liderado por dos partidos políticos, el Republicano y el Demócrata. El primero es más conservador en lo social, su filosofía se orienta a reducir las cargas impositivas y a favorecer a las empresas frente a los sindicatos. Por su parte, el segundo, es considerado como el más liberal y social. El actual presidente, Barack Obama, quien fue reelegido el 6 de noviembre de 2012, pertenece al Partido Demócrata.

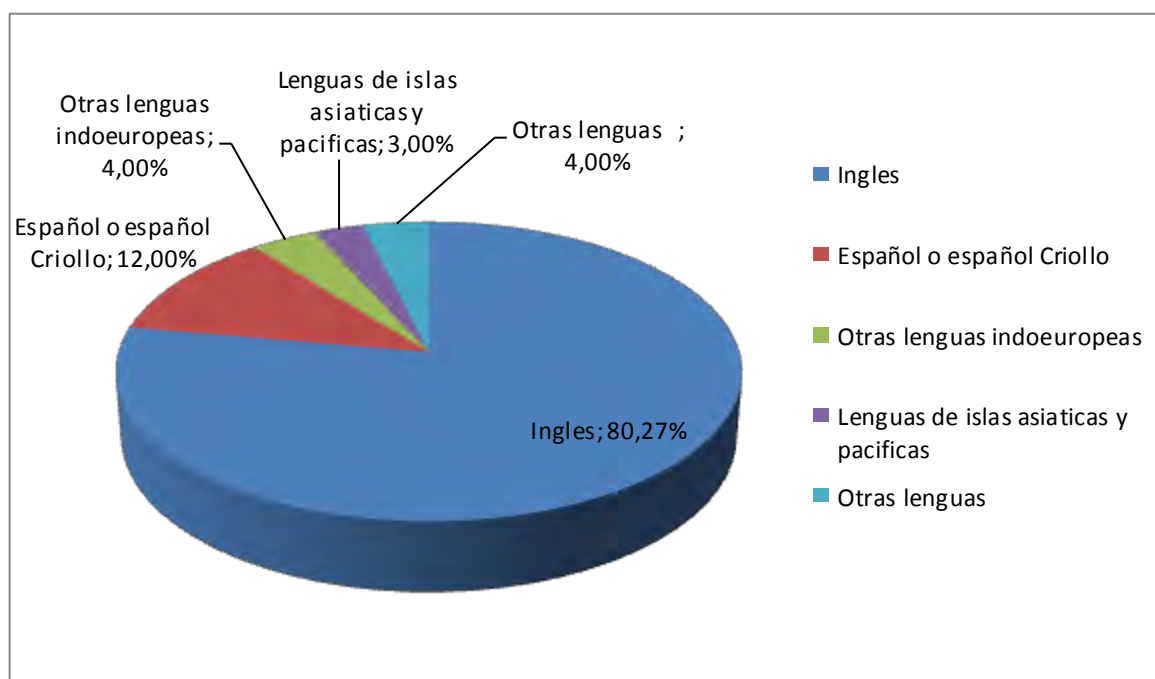
**Cuadro 11. Características básicas de los dos partidos**

	Republicanos	Demócratas
<b>Economía</b>	Apoyan impuestos al ingreso Se oponen a negocios y finanzas no regulados	Promueven el Libre comercio Bajos o nulos impuestos Mínima intervención de los gobiernos
<b>Ambiente</b>	Apoyan las causas ambientales	Apoyan las causas ambientales
<b>Sociedad</b>	Favorecen las minorías A favor del aborto A favor del matrimonio entre personas del mismo sexo	Están en contra del trato preferencial de la minorías A favor de la pena de muerte Defienden el derecho al porte de armas En contra del aborto En contra del matrimonio entre personas del mismo sexo

**Fuente:** CIA Factbook. [www.cia.gov](http://www.cia.gov)

**7.4.6. Idiomas.** El idioma oficial de Estados Unidos de América es el inglés y un 80,27% de la población es anglo parlante.

**Figura 24. Grafico Población por Idiomas**



**Fuente:** Central Intelligence Agency, USA

Actualmente hay más personas que hablan español en Estados Unidos que en Colombia, según el US Census Bureau, en los estados que tienen la mayor participación de personas hispano parlantes son Texas, California y Nuevo

México con el 30%, Arizona, Florida y Nevada con el 20% y Nueva York y New Jersey con el 15%.

## Días Festivos

### Festivos oficiales:

- New Year's Eve: 1ro de enero.
- Martin Luther King Day: Tercer Lunes de enero.
- President's Day: Tercer lunes de febrero.
- Memorial Day: Ultimo lunes de mayo.
- Independence Day: 4 de julio.
- Labor Day: 1er lunes de septiembre.
- Thanksgiving Day: Ultimo jueves de noviembre.

**7.4.7. Sistema métrico.** En Estados Unidos se maneja el sistema métrico anglosajón, el cual es un sistema para medir longitudes que se basa en la pulgada, el pie, la yarda y la milla; los cuales deben tenerse muy en cuenta a la hora de realizar una cotización o negociación en este país, ya que en Colombia se utiliza el sistema métrico decimal.

### Cuadro 12. Unidades de medida

Unidades de longitud		Unidades de Volumen	
<b>Pulgadas</b>	1 inch (in) = 25.4 mm	<b>Onzas líquidas</b>	1 fluid ounce (fl oz) = 30 mm
<b>Pies</b>	1 feet (ft) = 30 cm	<b>Pinta</b>	1 pint (pt) = 0.47 lt
<b>Yardas</b>	1 yard (yd) = 0.9 mt	<b>Cuarta</b>	1 quart (qt) = 0.95 lt
<b>Millas</b>	1 mile (ml) = 1.6 km	<b>Galón</b>	1 gallon (gal) = 3.8 lt
Unidades de superficie		Unidades de peso	
<b>Pulgadas cuadradas</b>	1 square inch (in <sup>2</sup> ) = 6.5 cm <sup>2</sup>	<b>Onzas</b>	1 ounce (oz) = 28 gr
<b>Pies cuadrados</b>	1 square feet (ft <sup>2</sup> ) = 0.09 mt <sup>2</sup>	<b>Libras</b>	1 pound (lb) = 0.45 kg
<b>Yardas cuadradas</b>	1 square yard (yd <sup>2</sup> ) = 0.8 mt <sup>2</sup>		
<b>Millas cuadradas</b>	1 square mile (ml <sup>2</sup> ) = 2.6 km <sup>2</sup>		

**7.4.8. Diferencia horaria.** Estados Unidos por su extensión, cubre regiones con 6 diferentes husos horarios, los cuales manejan entre sí 1 hora de

diferencia, para un total de 3 horas entre costa este y costa oeste. Es así como mientras en California son las 3:00 p.m., en Utah son las 4:00 p.m., en Arkansas las 5:00 y en New York son las 6:00 p.m.

En ciertas épocas, los horarios se modifican, en una hora, con el fin de aprovechar al máximo la luz solar.

La diferencia horaria entre Estados Unidos y Colombia se presenta de esta manera:

- Estados Unidos Pacífico tiene 2 horas menos que Colombia
- Estados Unidos Montaña tiene 1 hora menos que Colombia
- Estados Unidos Centro tiene la misma hora que Colombia
- Estados Unidos Este tiene 1 hora más que Colombia
- Estados Unidos Alaska tiene 3 horas menos que Colombia
- Estados Unidos Hawai y Aleutianas tiene 5 horas menos que Colombia

Las zonas horarias incluyen los siguientes territorios:

- **Estados Unidos Pacífico:** California, Idaho (norte), Nevada, Oregón, Washington.
- **Estados Unidos Montaña:** Dakota del Norte (oeste), Montana, Dakota del Sur (oeste), Idaho (sur), Wyoming, Nebraska (oeste), Utah, Colorado, Nuevo México.
- **Estados Unidos Centro:** Alabama, Arkansas, Dakota del Norte (este), Dakota del Sur (este), Illinois, Iowa, Kansas, Kentucky (oeste), Luisiana, Minnesota, Misisipi, Misuri, Nebraska (este), Oklahoma, Tennessee (oeste), Texas, Wisconsin.
- **Estados Unidos Este:** Carolina del Norte, Carolina del Sur, Connecticut, Distrito de Columbia, Delaware, Florida, Georgia, Indiana, Kentucky (este), Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Nueva Jersey, Nueva York, Nuevo Hampshire, Ohio, Pensilvania, Rhode Island, Tennessee (este), Vermont, Virginia, Virginia Occidental.
- **Estados Unidos Alaska:** Alaska excepto las islas Aleutianas.
- **Estados Unidos Hawai y Aleutianas:** Hawai, Islas Aleutianas (Alaska).

**Figura 25. Mapa Husos horarios estándar**



**Fuente:** National Atlas.gov.[en línea][consultado mayo de 2013] Disponible en internet: <http://nationalatlas.gov/printable/timezones.html#one>

**Cuadro 13. Husos Horarios**

Tiempo estándar			Sistema DST (daylight saving time)
Existen en total tres horas diferencia entre la costa oeste y la costa este de los Estados Unidos.			En esta época, los relojes se adelantan 1 hora en primavera (primer domingo de abril a las 2 a.m.) y se atrasan 1 hora en invierno (último domingo de octubre a las 3 a.m.), para aprovechar la mayor cantidad de horas de luz solar.
1 hora de diferencia entre cada huso horario	6:00	EST (Eastern Standard Time)	EDT (Eastern Daylight Time)
	5:00	CST (Central Standard Time)	CST (Central Daylight Time)
	4:00	MST (Mountain Standard Time)	MDT (Mountain Daylight Time)
	>03:00	PST (Pacific Standard Time)	PDT (Pacific Daylight Time)
	2:00	AKST (Alaska Standard Time)	AKDT (Alaska Daylight Time)
	1:00	HAST (Hawaii-Aleutian Standard Time)	HADT (Hawaii-Aleutian Daylight Time)

**Fuente:** CIA Factbook

**7.4.9. Tasa de cambio.** La moneda oficial de Los Estados Unidos es el dólar Americano, USD.

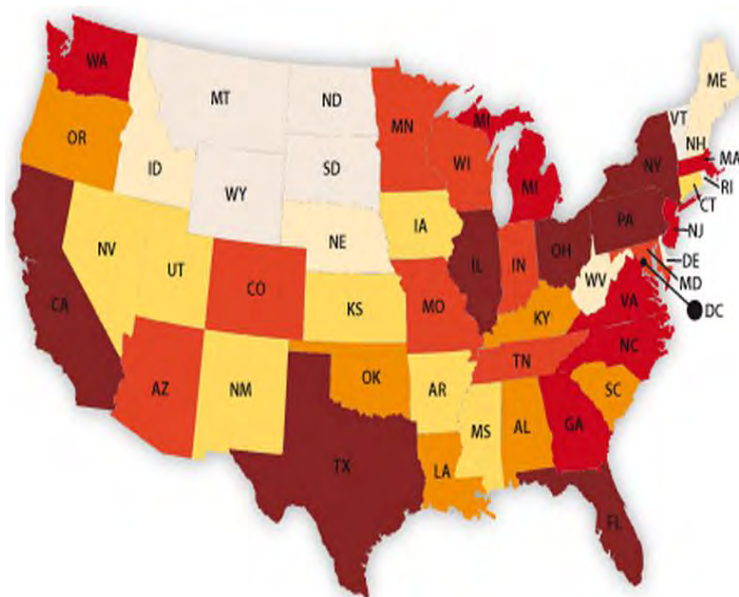
**1 USD = 1833,07 COP**

**7.4.10. Población.** Actualmente la población total de Estados Unidos asciende a los 308.745.538 de personas, siendo siete veces la población total de Colombia, posicionándolo como el tercer país más poblado del mundo después de China e India.

**7.4.11. Densidad poblacional.** Actualmente en Estados Unidos hay 33.72 hab/km<sup>2</sup>.

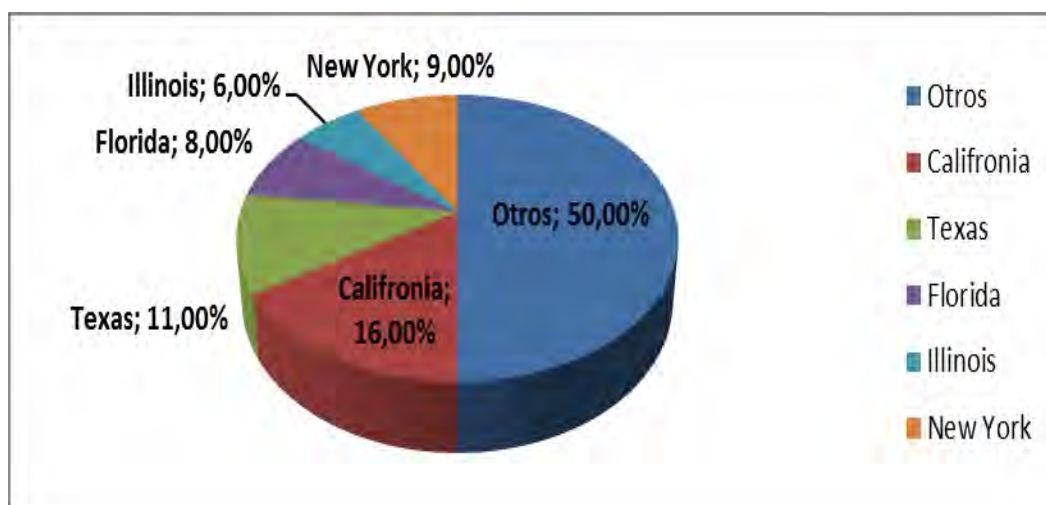
**Figura 26. Mapa Concentración de población en Estados Unidos**

**Población total**



**Fuente:** U.S Census Bureau 2010

**Figura 27. Grafico Estados más poblados**



**Fuente:** U.S Census Bureau 2010

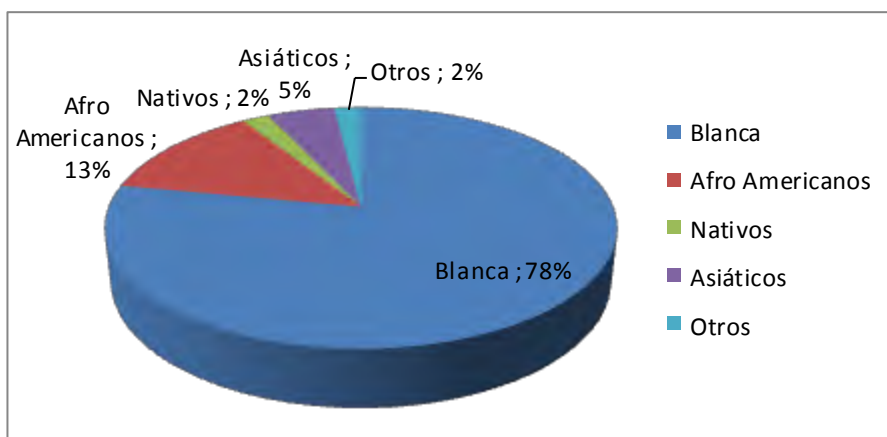
**Cuadro 14. Ciudades más pobladas**

Ciudad	Millones de habitantes
New York	8,17
Los Ángeles	3,79
Chicago	2,69
Houston	2,09
Philadelphia	1,52
Phoenix	1,44
San Antonio	1,32
San Diego	1,3
Dallas	1,19
San José	0,9

**Fuente:** U.S Census Bureau 2010



**Figura 28. Grafico Población por razas**



**Fuente:** United States.Cesnsus. [en línea][consultado febrero de 2013]Disponible en internet: <http://www.census.gov/popest/data/intercensal/national/nat2010.html>

A pesar de que Estados Unidos es un país multicultural, la gran mayoría de la población es blanca y la segunda población más grande es la afro-americana. La población blanca predomina especialmente en los estados del norte y centro mientras que la frontera con México es la zona más poblada por hispanos. En Alaska, Nuevo México y Colorado se encuentra la mayoría de los Indoamericanos y la población afro-americana se densifican especialmente en estados como Louisiana, Arkansas, Mississippi, Alabama, Georgia, Carolina del Sur y Virginia.

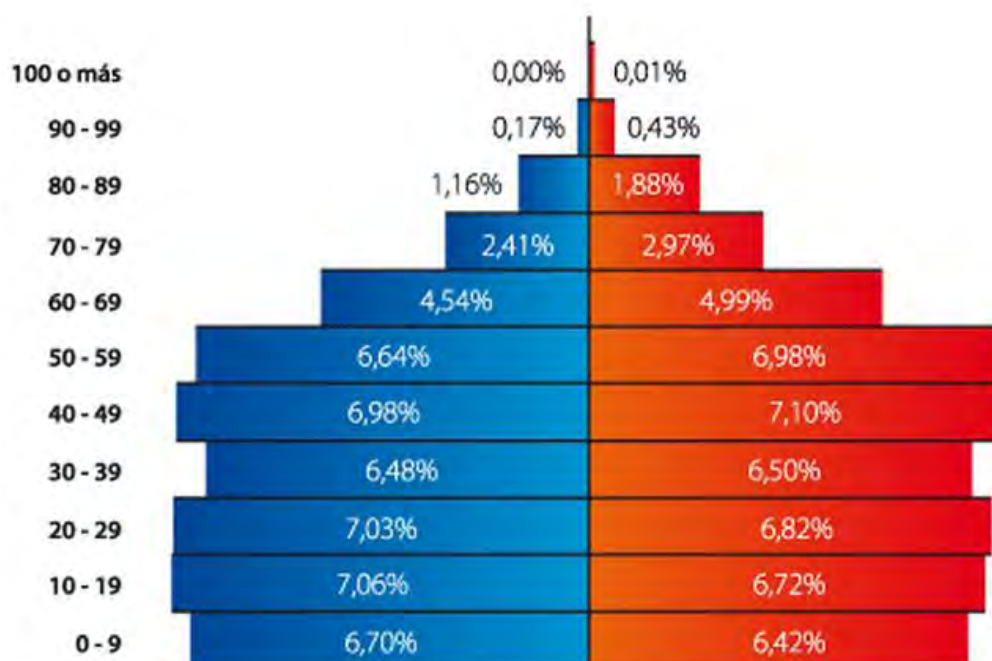
**7.4.12. Población por edad y sexo.** En Estados Unidos según el Census Bureau, la mayoría de la población se encuentra entre los 0 y 59 años, predominando los hombres entre las edades de 0 a 39 años y las mujeres de 39 años en adelante.

**Cuadro 15. Población por género**

Total Hombres	Total Mujeres
151,781,326	156,964,212
49%	51%

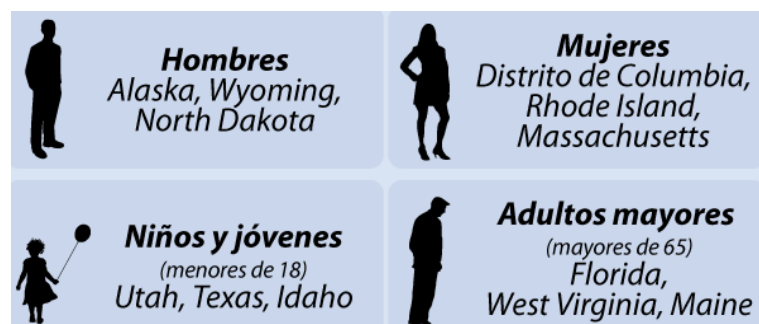


**Figura 29. Gráfico población por género**



**Fuente:** U.S Census Bureau

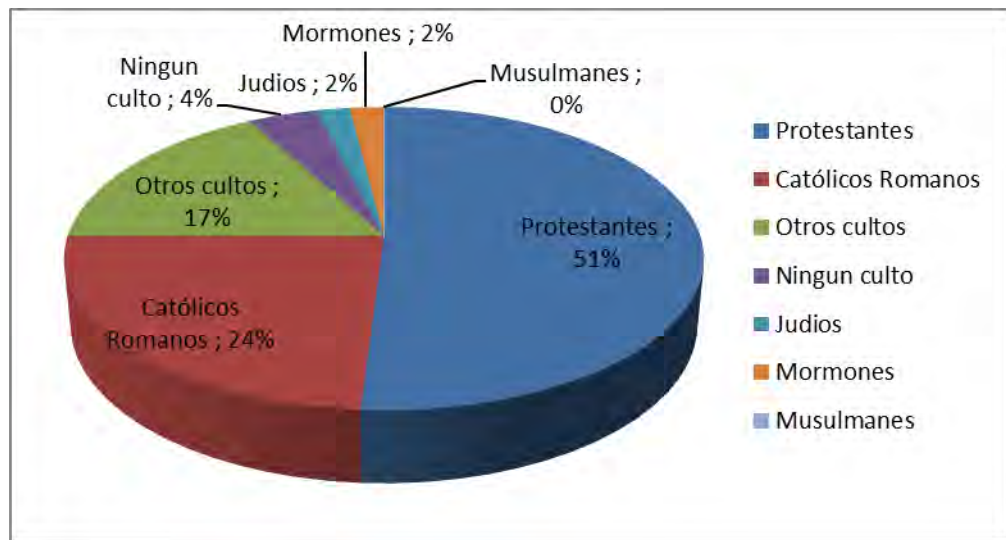
#### 7.4.13. Estados con mayor población de hombres, mujeres, niños y jóvenes y adultos mayores



**Fuente:** valleInternacional.com

**7.4.14. Población por culto.** La religión predominante en Estados Unidos es el Protestantismo, una religión cristiana resultado de la separación de la Iglesia Católica Romana. Creen que la Biblia es la única autoridad en materia de fe para sus vidas. Entre las diferencias con la Iglesia Católica Romana está que no consideran al Papa como autoridad de la misma.

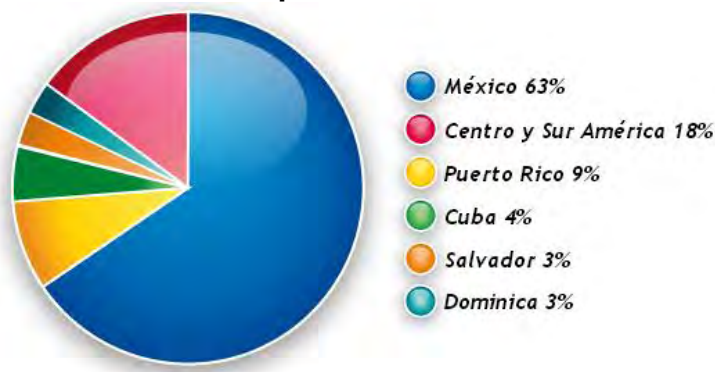
**Figura 30. Grafico Población por culto**



**Fuente:** Cenral Inteligency Agency. The World.[en línea][consultado mayo de 2013]Disponible en internet Facbook.<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>

**7.4.15. Población hispana.** La población hispana representa el 16,3% de la población de Estados Unidos, convirtiéndose en la minoría étnica de mayor participación, así como la de mayor crecimiento: 43% entre el 2000 – 2010. Se espera que para el 2050, los hispanos sean el 30% de la población de Estados Unidos con 132.8 millones de habitantes.

**Figura 31. Grafico Población hispana**



**Fuente:** Profile America Facts. U.S Census Bureau 2010.

**7.4.16. Población Colombiana en Estados Unidos.** La población oficial de colombianos en Estados Unidos es de 914,111 habitantes, el 72% de estos se encuentran ubicados en los estados de Florida, New York, New Jersey, California y Texas.

Existen 285.753 hogares colombianos, en los cuales el 78% de la población es mayor de edad.

## **7.5. ECONOMÍA**

La de Estados Unidos es considerada la mayor economía del mundo y una de las más poderosas tecnológicamente hablando. Este país es el importador más grande del planeta y el tercero que más exporta. Su economía es mixta, de carácter capitalista orientada hacia el mercado, en la cual los privados tienen una alta relevancia en las decisiones macroeconómicas y en la que el Estado desempeña un rol secundario.

A mediados de 2008 esta economía atravesó por una dura crisis generada por la recesión mundial, la crisis de las hipotecas sub-prime, la caída de precios de la vivienda y la escasez de crédito. Durante ese año y hasta mediados del 2009 el PIB se contrajo, haciendo de esta etapa la más profunda y prolongada desde la llamada Gran Depresión.

El 2010 fue un año de repunte para la economía estadounidense, luego de esta crisis. Con un crecimiento de 2,8% y aunque la inversión tuvo un comportamiento más sólido, fueron los gastos de consumo los que siguieron manteniendo una tendencia moderada, impidiendo alcanzar la meta esperada por el gobierno, de 2,9%.

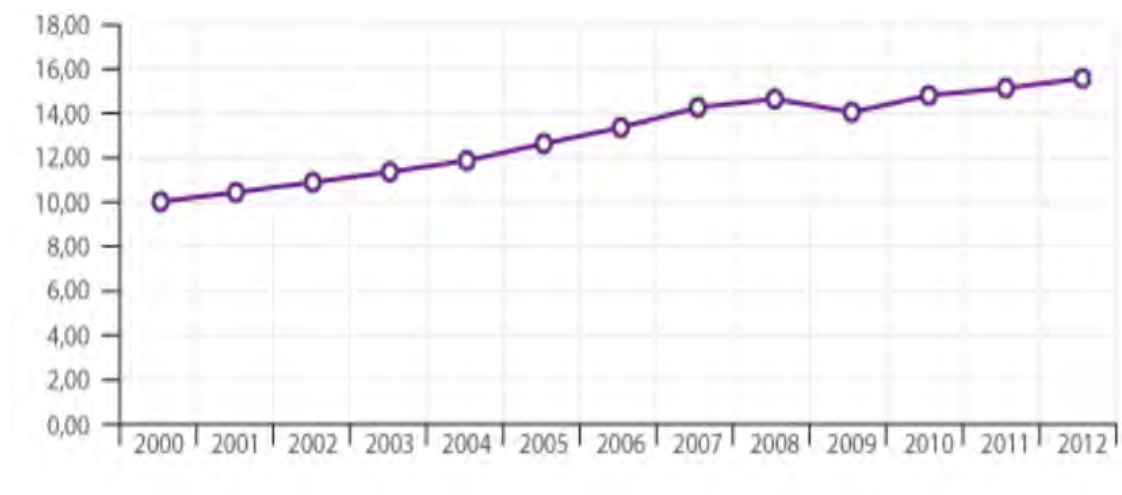
## **7.6. ESTADOS UNIDOS EN EL CONTEXTO MUNDIAL**

- Actualmente es la potencia mundial económica más grande del mundo la cual representa el 19,3% del PIB mundial.
- Es el primer importador mundial con el 12,85% de las importaciones mundiales.
- Tercer exportador más importante representando el 8,49% de las exportaciones mundiales.
- Primer importador y consumidor de petróleo y tercero en producción, 15,6%, 20,53% y 8,91% respectivamente a nivel mundial.

- Principal destino de inversión del mundo, cuenta con el 18,35% de la inversión mundial y principal inversionista del mundo, 24,85%.

**7.6.1. PIB.** Estados Unidos registra un PIB de 15,094 billones de dólares convirtiendo a este país en la potencia económica más poderosa a nivel mundial y con crecimientos constantes, sin embargo, en el 2008 se desató una crisis financiera provocada por el colapso del sector inmobiliario, lo que generó una desaceleración de la economía presentando su máxima caída en el 2009, año en el que el PIB decreció 6,7%.

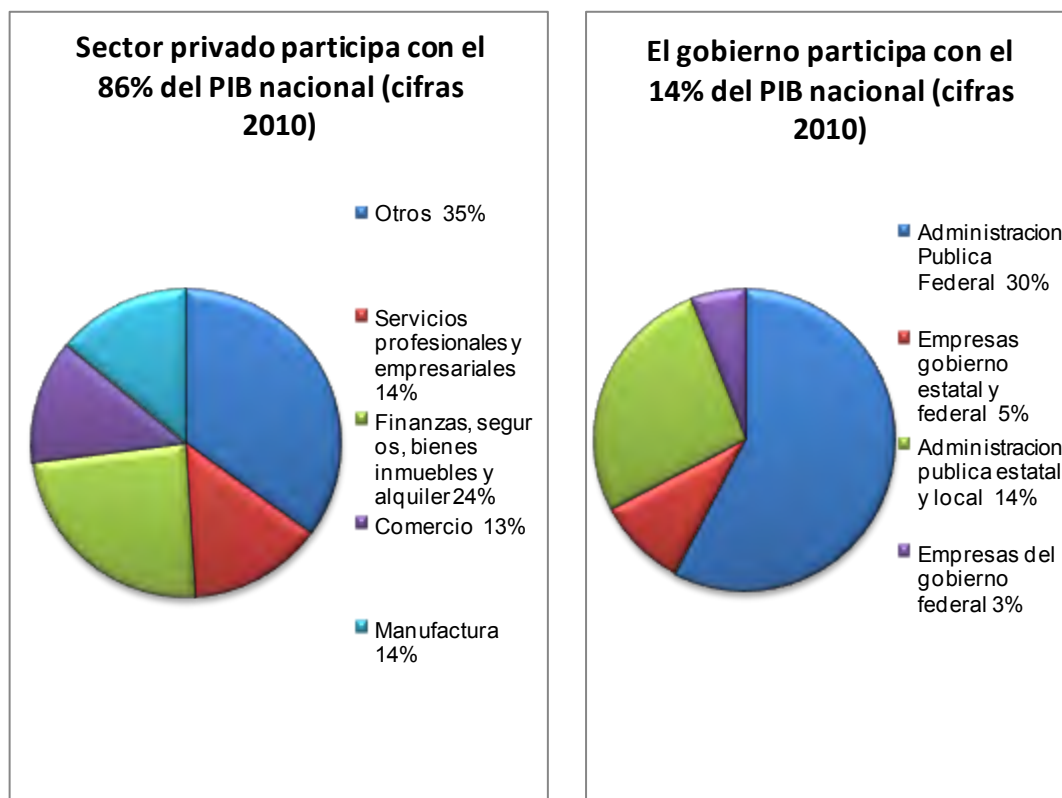
**Figura 32. Gráfico PIB entre 2000 y el 2011 (en millones de dólares del 2005)**



**Fuente:** Louis Johnston and Samuel H. Williamson, "What Was the U.S. GDP Then?" Measuring Worth, 2011. Bureau of Economic Analysis.

En el 2010 Estados Unidos comenzó su camino hacia la recuperación, gracias a las medidas que tomó el gobierno para reactivar la producción y siendo los tratados de libre comercio una forma para dinamizar la economía.

**Figura 33. Grafico Sectores productivos de Estados Unidos**



**Fuente:** U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)

**7.6.2. PIB per cápita.** El PIB per cápita de Estados Unidos se registra en USD 48,10 (2011) y actualmente ocupa el puesto 12 entre los PIB per cápita más altos del mundo, muy cercano a países como Emiratos Árabes, Hong Kong y Brunei.

**Cuadro 16. Participación sectorial en el PIB**

Sector	Principales Industrias	Partic. % 2011
Manufactura	<b>Bienes duraderos</b>	
	Productos Informáticos y electrónicos	0,83%
	Maquinaria	0,96%
	Fabricación de productos metálicos	1,82%
	<b>Bienes no duraderos</b>	
	Productos químicos	1,18%
	Alimentos y bebidas, y productos de tabaco	1,43%
	Productos de petróleo y carbón	1,56%
Comercio	<b>Comercio al por mayor</b>	5,49%
	<b>Comercio al por menor</b>	6,09%
Finanzas, seguros, bienes inmuebles, alquiler	<b>Finanzas y seguros</b>	

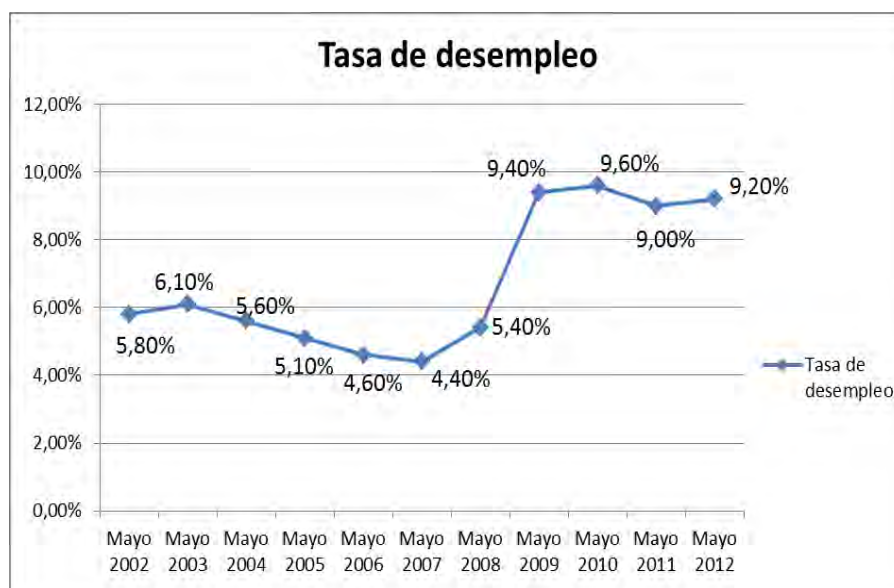
Cuadro 16 (continuación)

<b>y arrendamiento</b>	Bancos de la reserva federal, intermediación de crédito y actividades relacionadas	4,05%
	Corredores de seguros y actividades relacionadas	2,79%
	Valores, contratos de materias primas e inversiones	1,39%
	<b>Bienes raíces y alquiler y arrendamiento</b>	
	Bienes raíces	10,77%
	Servicios de alquiler y arrendamiento y los arrendadores de activos intangibles	1,39%
<b>Servicios profesionales y empresariales</b>	<b>Servicios profesionales, científicos y técnicos</b>	
	Varios servicios profesionales, científicos y técnicos	1,52%
	Servicios jurídicos	1,27%
	Diseño de sistemas informáticos y servicios relacionados	4,76%
	<b>Gerencia de compañías y empresas</b>	1,82%
	<b>Administrativos y de servicios de gestión residuos</b>	
	Servicios administrativos y de apoyo	2,62%
	Servicios de gestión de residuos y remediación	0,30%
<b>Otros</b>	<b>Servicios educativos, de salud y asistencia social</b>	8,80%
	<b>Artes, entretenimiento, recreación, alojamiento y servicios de alimentación</b>	3,80%
	<b>Otros servicios, excepto Gobierno</b>	2,50%
	<b>Información</b>	4,30%
	<b>Transporte y almacenamiento</b>	2,80%
	<b>Agricultura, silvicultura, pesca y caza</b>	1,10%
	<b>Minería</b>	1,60%
	<b>Servicios públicos</b>	1,80%
	<b>Construcción</b>	3,50%

**Fuente:** U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)

**7.6.3. Tasa de desempleo.** La crisis inmobiliaria de 2008 en Estados Unidos llevó al país a una crisis económica de la cual aún se está recuperando. A partir de ese año las cifras de desempleo superaron el 9%, y pese a los esfuerzos por recuperar la economía, a enero de 2012 la tasa de desempleo era de 7.9% y se espera que al final de 2013 baje a 7.5%.

**Figura 34. Grafico Tasa de desempleo**

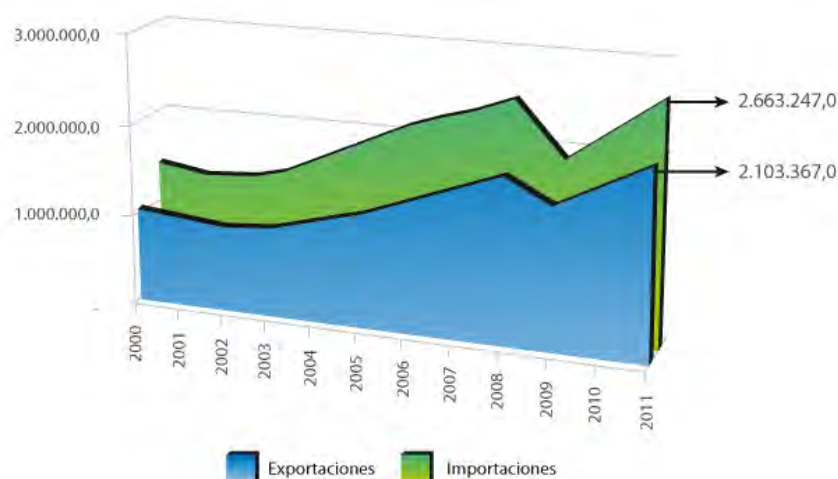


**Fuente:** Bureau of Labor Statistics. <http://www.bls.gov/news.release/empsit.a.htm>  
U.S. Department of the Treasury, Bureau of the Public Debt

## 7.7. COMERCIO EXTERIOR E INVERSION

### 7.7.1. Balanza Comercial

**Figura 35. Grafico Exportaciones vs. Importaciones (millones de dólares)**



**Fuente:** United States Census Bureau

El comercio total (Importaciones y Exportaciones) de Estados Unidos alcanzó en el 2011 los \$ 4,7 billones de dólares en 2011, convirtiéndolo en el comerciante más importante del mundo junto con China y Alemania, los cuales tienen el 28% de participación del comercio mundial de bienes.

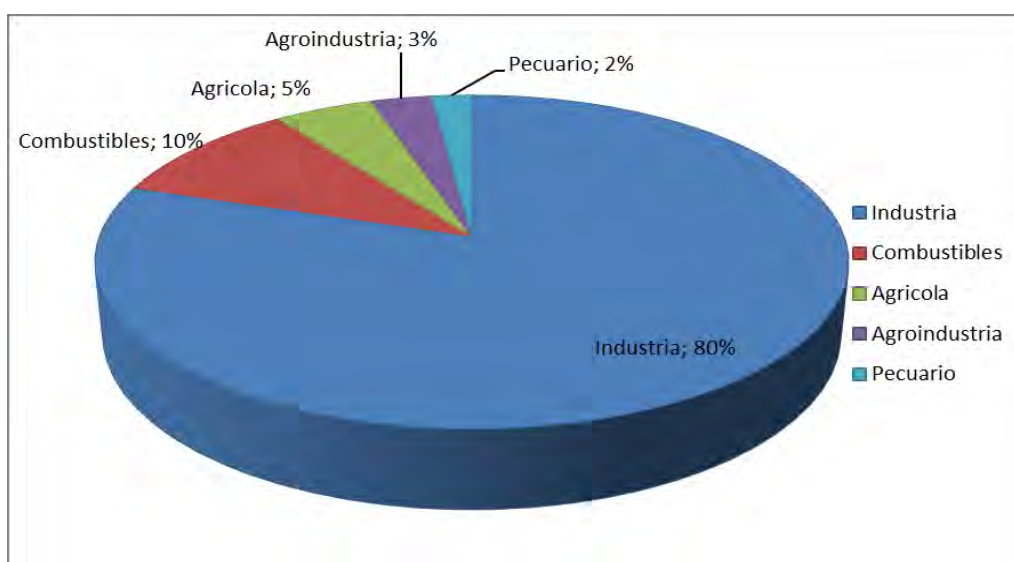
El total de importaciones de bienes y servicios en el 2011, ascendieron a US\$2,6 billones de dólares, mientras que las exportaciones fueron de US\$2,1 billones.

Las exportaciones de bienes que equivalen al 71% de las exportaciones totales, alcanzaron los US\$1,49 billones de dólares en 2011, mientras que los servicios con un 29%, llegaron a US\$ 0,6 billones dólares.

Las importaciones de bienes corresponden al 85% del total de importaciones equivalentes a US\$2,2 billones de dólares en el 2011, mientras que los servicios con un 15%, US\$0,4 billones de dólares

**7.7.2. Exportaciones.** El 80% de las exportaciones de EE.UU son bienes industriales, especialmente maquinaria y vehículos y aeronaves.

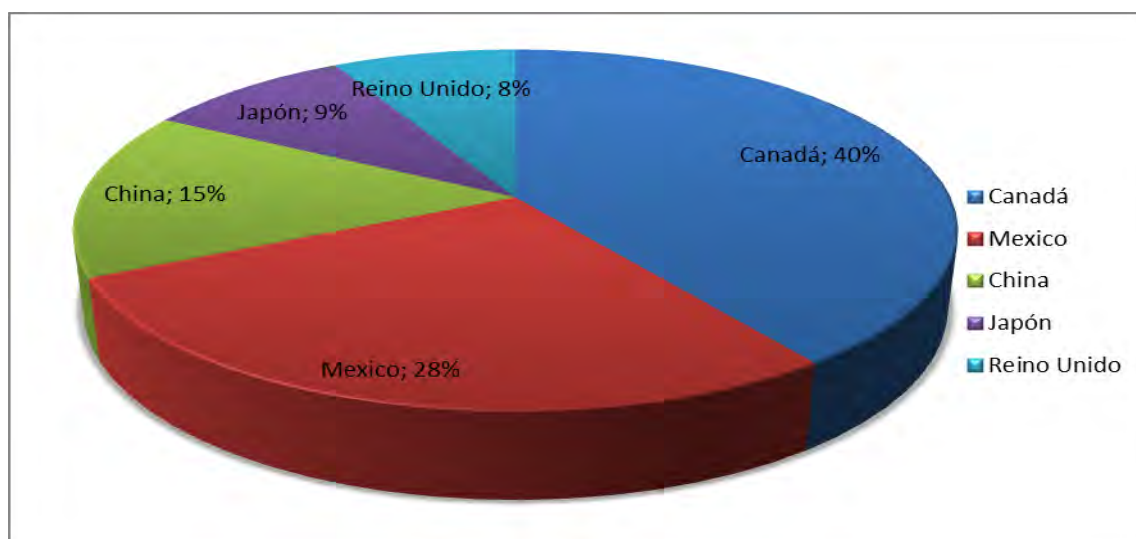
**Figura 36. Grafico Exportaciones**



**Fuente:** United States Census Bureau



**Figura 37. Grafico Principales países de exportación**



**Fuente:** United States Census Bureau

**Cuadro 17. Principales productos de exportación**

Productos	2011 (en miles de USD, valor FOB)
Máquinas y aparatos mecánicos	205.210.462
Máquinas y aparatos eléctricos	158.865.462
Combustibles	129.496.720
Vehículos automoviles y sus partes	119.714.335
Aeronaves y sus partes	87.532.456
Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, contr	79.053.311
Piedras preciosas	72.649.865
Plásticos y sus manufacturas	58.617.524
Productos químicos organicos	45.560.681
Otros productos no especificados	41.415.278

**Fuente:** United States Census Bureau

**Cuadro 18. Principales productos exportados por Estados Unidos por partida arancelaria<sup>17</sup>**

Posición arancelaria	Descripción arancelaria	2009	2010	2011	% part. (2011)
		(USD miles)	(USD miles)	(USD miles)	
8800000000	CIVILIAN AIRCRAFT, ENGINES, EQUIPMENT, AND PARTS	74.728.297	71.858.284	80.172.454	5,40%
9880004000	LOW VALUE ESTIMATE, EXCLUDING CANADA	18.664.445	28.449.754	27.152.928	1,80%
2710190910	LIGHT FUEL OILS GT=25 DEG API, LT=15 PPM SULFUR	6.150.351	10.320.629	23.047.383	1,60%
7108121010	GOLD BULLION UNWROUGHT, NONMONETARY	8.808.963	11.683.390	21.153.275	1,40%
2710111519	UNLEADED GASOLINE, NESOI	5.058.671	9.072.537	19.915.934	1,30%
1201000040	SOYBEANS, WHETHER OR NOT BROKEN, EXCEPT SEEDS FOR SOWING	16.455.237	18.558.441	17.541.503	1,20%
8542310000	ELECTRIC, PROCESSORS AND CONTROLLERS ETC	14.342.094	17.868.438	16.815.931	1,10%
2710190520	HEAVY FUEL OILS UNDER 25 DEGREES API HAVG SAYBLT UN VIS AT 37.8 D CENT OF MORE THAN 125 SECONDS	7.426.831	10.387.498	14.686.291	1,00%
8473300002	PARTS & ACCESSORIES FOR MACHINES OF 8471	11.776.550	13.057.575	13.945.026	0,90%
7102390050	DIAMONDS EXCEPT INDUSTRIAL, CUT, FACETED, NOT SET OR MOUNTED WEIGHING OVER 0.5 CARAT EACH	6.611.303	9.844.302	13.895.029	0,90%
8517620050	MACH FOR RECP/CONVERS/ETC OF VOICE/IMAGE/DATA, NES	8.418.679	11.135.351	13.892.737	0,90%
2701120010	METALLURGICAL BITUMINOUS COAL NOT AGGLOMERATED	4.392.436	8.171.230	12.932.123	0,90%

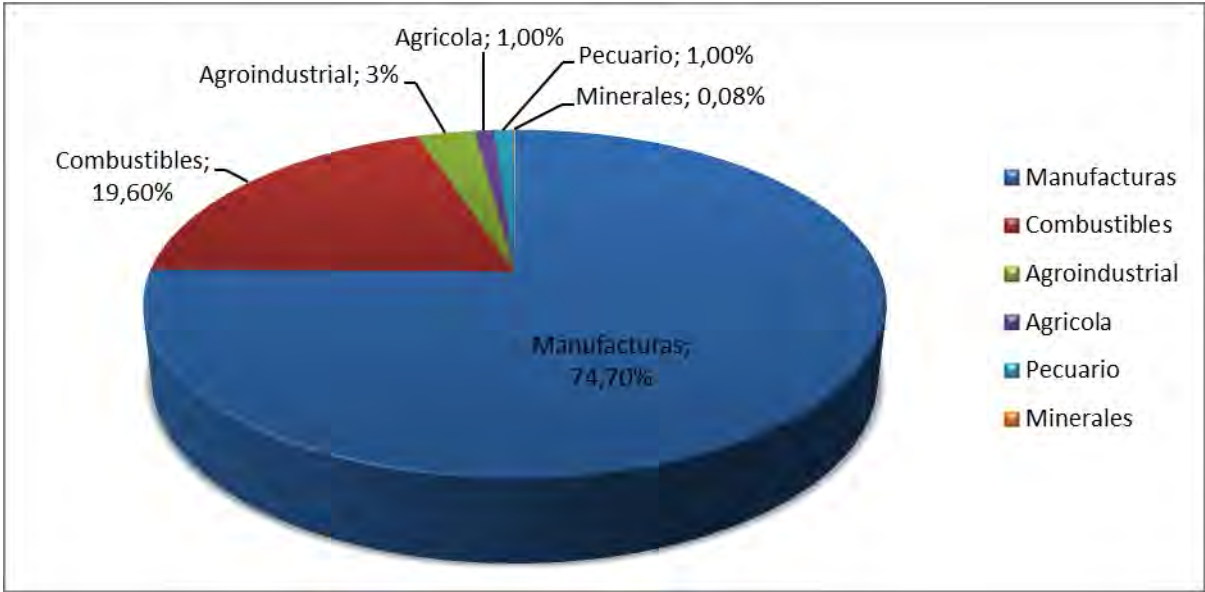
Fuente: USICT

<sup>17</sup> PROEXPORT. Guía para exportar a Estados Unidos.(PDF) [en línea][consulta mayo de 2013]Disponible en internet:

[http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia\\_Comercial\\_Estados\\_Unidos\\_2012.pdf](http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf).

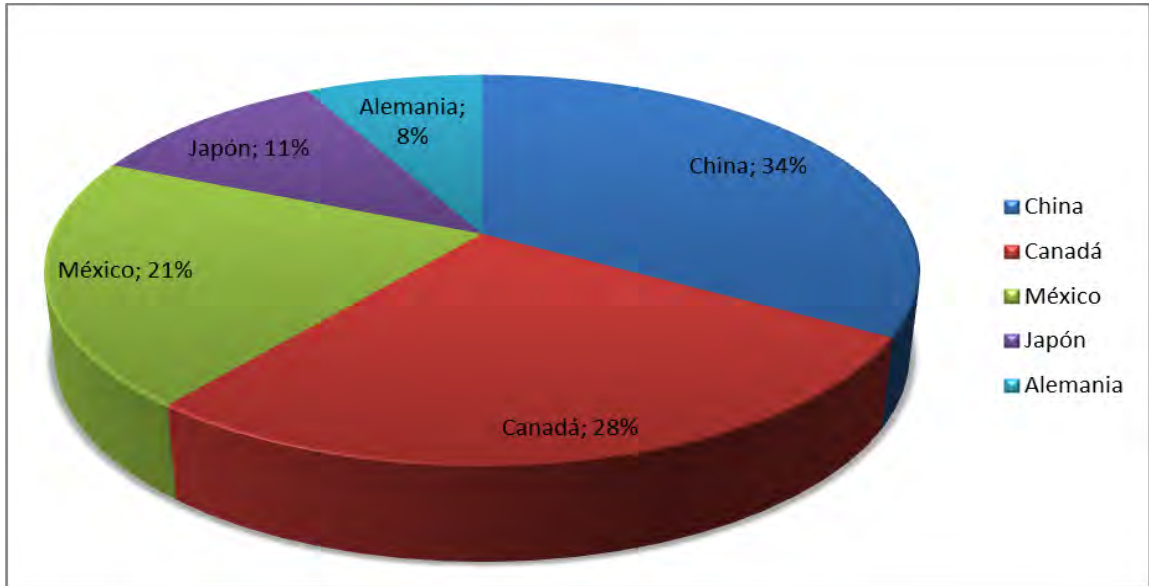
**7.7.3. Importaciones.** El 93% de las importaciones de EE.UU son del sector industrial, y solo un 3% al sector agroindustrial. Específicamente manufacturas participa con 74,7%, siendo la maquinaria, vehículos y sus partes los productos más representativos.

**Figura 38. Sectores de las Importaciones**



**Fuente:** United States Census Bureau

**Figura 39. Principales países de las Importaciones**



**Fuente:** United States Census Bureau

### Cuadro 19. Principales productos de importación

Productos	2011 (en miles de USD, valor CIF)
Combustibles	464.313.999
Máquinas y aparatos mecánicos	293.919.350
Máquinas y aparatos eléctricos	283.288.017
Vehículos automóviles y sus partes	205.955.066
Piedras preciosas	68.548.550
Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida.	67.068.792
Productos farmacéuticos	66.026.931
Otros productos no especificados	59.900.972
Productos químicos orgánicos	57.006.313
Prendas y complementos de vestir, de punto	43.276.662

Fuente: United States Census Bureau

### Cuadro 20: Principales productos importados por Estados Unidos por partida arancelaria<sup>18</sup>

Posición arancelaria	Descripción arancelaria	2009 (USD miles)	2010 (USD miles)	2011 (USD miles)	% part. (2011)
2709002090	CRUDE PETROLEUM TESTING 25 DEGREES API OR MORE	119.932.266	159.261.383	200.580.583	8,90%
2709001000	CRUDE PETROLEUM TESTING UNDER 25 DEGREES API	74.507.230	99.225.613	137.113.285	6,10%
8471300100	PORT DGTL ADP MACH,< 10 KG,AT LEAST CPU,KBRD,DSPLY	27.406.939	34.956.378	43.191.846	1,90%
8517120050	CELLULAR RADIOTELEPHONES FOR PCRS	32.712.401	36.412.627	42.329.296	1,90%
8703240058	PASSENGER MOTOR VEHICLES WITH SPARK IGN INT COMB PISTON ENGINE WITH CYL CAPACITY OV 3000 CC, OV 4 N/O 6CYL, INT VOLUME EXC 3.4 CBM, NEW	18.949.409	28.378.816	27.974.542	1,20%

<sup>18</sup> PROEXPORT. Guía para exportar a Estados Unidos.(PDF) [en línea][consulta mayo de 2013]Disponible en internet:

[http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia\\_Comercial\\_Estados\\_Unidos\\_2012.pdf](http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf).

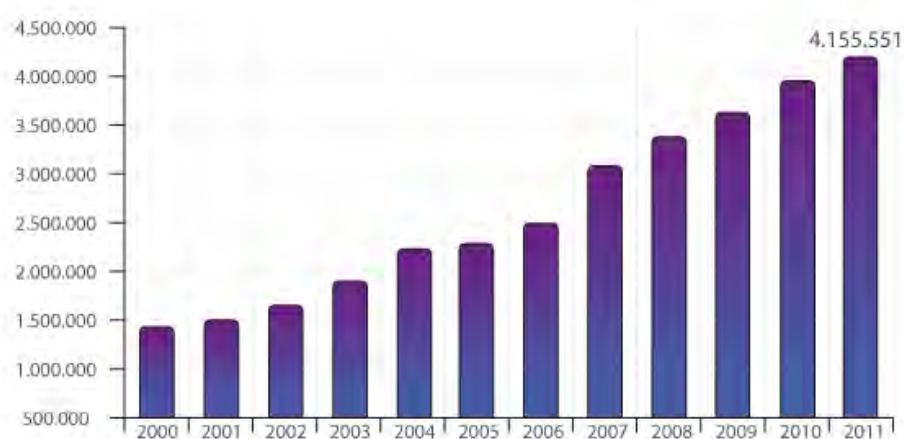
Cuadro 20 (continuación)

2710190535	HEAVY FUEL OILS UNDER 25 DEGREES API HAVG SAYBOLT UNIVERSAL VISCOSITY AT 37.8 DEGREES CENTIGRADE OF	14.340.660	17.078.479	24.584.872	1,10%
	MORE THAN 125 SECONDS, NESOI				
8517620050	MACH FOR RECP/CONV/REGEN VOICE/IMAGE/DATA. NESOI	14.561.504	21.565.223	23.013.265	1,00%
7102390050	DIAMONDS NONINDUSTRIAL,(CUT, FACETED, SET OR MOUNTED) WEIGHING 0.5 CARAT AND OVER EACH	10.844.357	16.009.776	19.275.200	0,90%
8703230052	PASSENGER MOTOR VEHICLES, NESOI, WITH SPARK IGN INT COMB PIST ENG WITH CYL CAP OV 1500 N/O 3000 CC, 4 CYL &	8.067.330	13.117.535	16.160.576	0,70%

Fuente: USITC

**7.7.4. Inversión.** A pesar de la crisis económica, los flujos de inversión de Estados Unidos hacia otros países no han disminuido. En el 2011 la cifra alcanzó \$ 4,2 billones de dólares.

**Figura 40. Grafico IED de Estados Unidos a otros países (millones de dólares)**



Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis

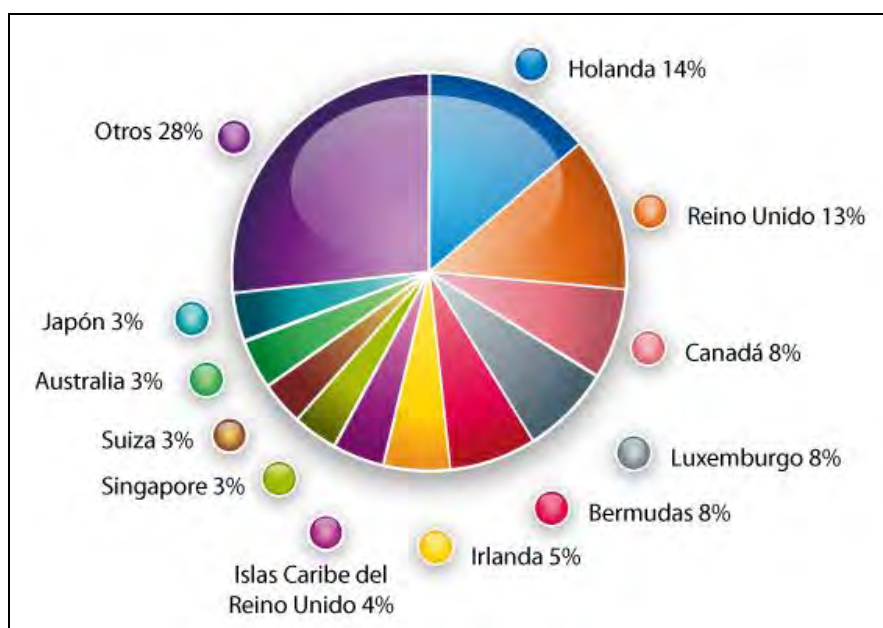
**Cuadro 21. Principales estados origen de Inversión Extranjera Directa en 2011**

País	# de proyectos
California	629
New York	488
Texas	195
Illinois	188
Massachusetts	164
Michigan	149
Connecticut	129
New Jersey	127
Pennsylvania	102
Ohio	101
Florida	100
Washington	96
Georgia	91

**Fuente:** FDIntelligence

**7.7.5. Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos a otros países.** Europa se constituye en el principal destino de inversión que realiza Estados Unidos en el exterior.

**Figura 41. Grafico 30. Inversion Extranjera Directa de Estados Unidos a otros países.**



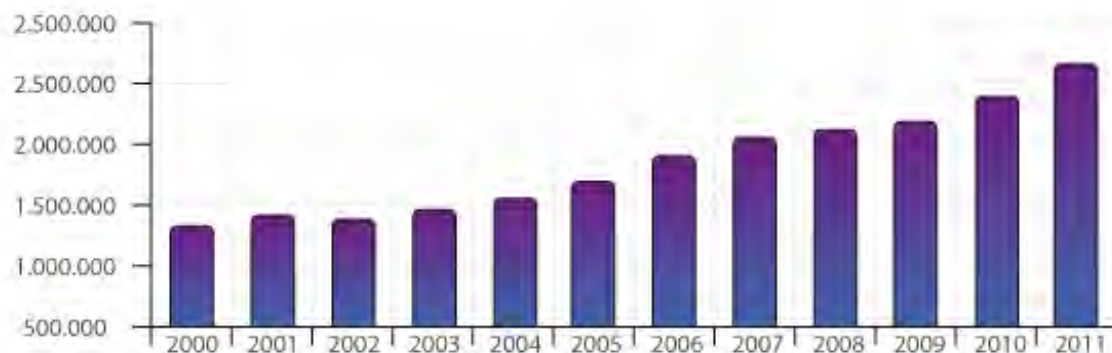
**Fuente:** U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)

**Cuadro 22. Principales inversiones de Estados Unidos por industria**

Industria	Millones de dólares		%
	2010	2011	
Compañías de holding (no bancarias)	1,615,434	1,809,073	43.53%
Finanzas (excepto instituciones de depósito y seguros)	738,516	777,152	18.70%
Manufactura	533,063	588,736	14.17%
Otras industrias	240,484	273,629	6.58%
Comercio al por mayor	168,884	193,767	4.66%
Minería	171,576	188,003	4.52%
Información: industria editorial (incluye software), industrias cinematográfica y de grabación de sonido, servicios de radiodifusión y telecomunicaciones, servicios de información y procesamiento de datos.	119,707	127,17	3.06%
Instituciones de depósito (banca)	119,804	107,913	2.60%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	83,45	90,109	2.17%

**Fuente:** U.S. Bureau of Economic Analysis

**Figura 42. Grafico IED de otros países en Estados Unidos (millones de dólares)**



**Fuente:** U.S. Bureau of Economic Analysis

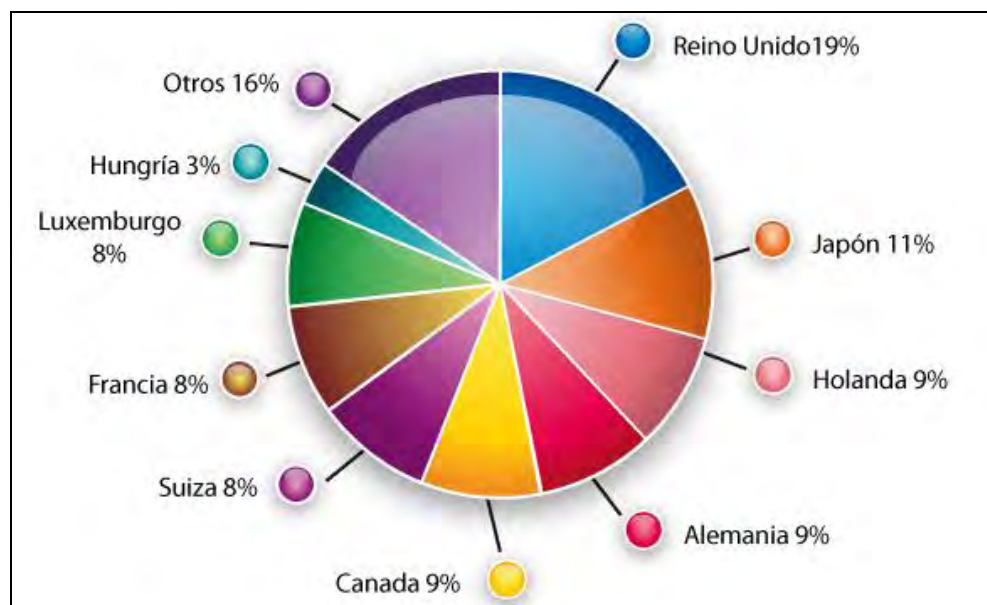
**Cuadro 23. Principales estados destino de inversiones**

País	# de proyectos
California	229
New York	150
Texas	115
Florida	69
North Carolina	66
Georgia	62
Massachusetts	58
Illinois	55
Ohio	52
Indiana	50
South Carolina	44
New Jersey	41
Pennsylvania	40

**Fuente:** FDIntelligence

**7.7.6 Inversión Extranjera Directa de otros países en Estados Unidos.** En el 2011 se invirtieron US\$ 2,5 billones en Estados Unidos.

**Figura 43. Grafico Inversión Extranjera Directa de otros países en Estados Unidos**



**Fuente:** U.S. Bureau of Economic Analysis



**Cuadro 24. Principales inversiones de otros países a Estados Unidos por industria**

Industria	Millones de dólares	%
	2011	
Manufactura	838,34	32.90%
Otras industrias	535,648	21.02%
Finanzas (excepto instituciones de depósito) y seguros	376,77	14.79%
Comercio al por mayor	309,959	12.17%
Instituciones de depósito (banca)	153,064	6.01%
Información	147,072	5.77%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	88,055	3.46%
Comercio al por menor	50,551	1.98%
Bienes raíces, alquiler y leasing	48,37	1.90%

**Fuente:** U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)

## 7.8. LOGISTICA

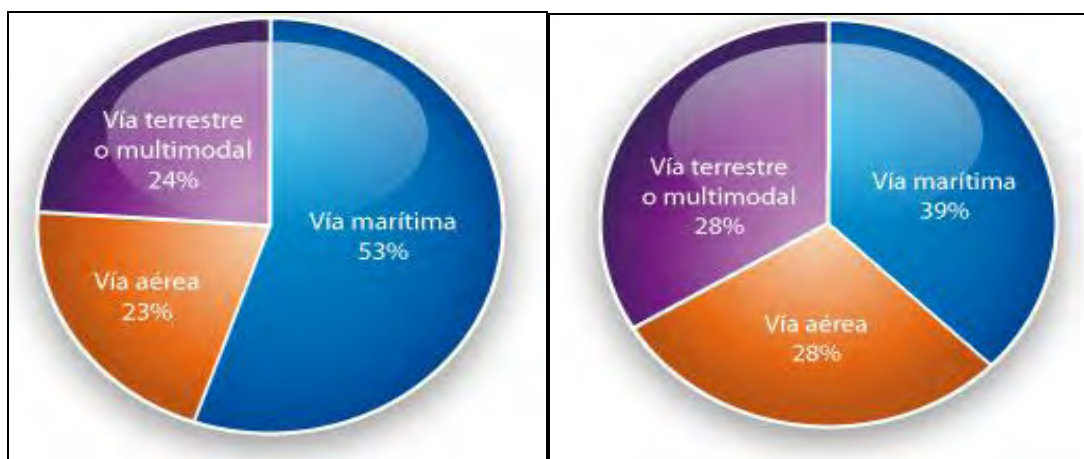
**Cuadro 25. Distancia de Colombia a Estados Unidos**

Distancias marítimas (Calculadas con velocidad 10 nudos)	hacia Estados Unidos		
Origen – Destino	Miami	Nueva York	Los Ángeles
Buenaventura	6,5 días (vía Canal de Panamá)	9,9 días (vía Canal de Panamá)	12,7 días
Cartagena	4,6 días	7,7 días	13,4 días (vía Canal de Panamá)
São Paulo	19,8 días	20,5 días	30,6 días (vía Canal de Panamá)
Hamburgo	17,9 días	14,7 días	33,3 días (vía Canal de Panamá)
Shanghái	39,7 días (vía Canal de Panamá)	33,3 días (vía Canal de Panamá)	23,8 días
<b>Distancias aéreas hacia Estados Unidos</b>			
Origen – Destino	Miami	Nueva York	Los Ángeles
Bogotá	3 horas	5 horas	7 horas
Beijing	19 horas	14 horas	13 horas
São Paulo	12 horas	13 horas	15 horas
Berlín	15 horas	16 horas	13 horas

**Fuente:** Quote it. Book it. Track it[en línea][consultado febrero de 2013]Disponible en internet:<http://www.searates.com/>

**7.8.1. Medios de transporte utilizados.** Estados Unidos cuenta con 329 puertos oficiales de entrada (aduana) y 15 oficinas de pre-autorización en Canadá y el Caribe.

**Figura 44. Grafico Medios de transporte de Importación y Exportación**



**Fuente:** Cartilla TLC. Araújo Ibarra y Asociados

## 7.8.2. Medios de transporte vía marítima

**7.8.2.1. Principales puertos de Estados Unidos.** Los tres puertos más importantes de los Estados Unidos son los puertos de Los Ángeles, Long Beach y Newark/New York.

Los Ángeles y Long Beach mueven el 70% de carga en contenedores y el 40% de la carga general de la Costa Oeste.

**Cuadro 26. Principales puertos de estados unidos**

Puerto	TEUs 2011	RANKING USA*	RANKING MUNDIAL **
Los Ángeles	7.940.511	1	17
Long Beach	6.061.091	2	18
Newark / New York	5.503.485	3	20
*American Association of Port Authorities.			
** Ranking Mundial 2010. World Shipping Council			

**Fuente:** Cartilla TLC. Araújo Ibarra y asociados

**Figura 45. Mapa Principales puertos**



**Fuente:** [www.valleinternacional.com](http://www.valleinternacional.com)

❖ **Puertos del sureste:**

Port Everglades y el Puerto de Miami son los puertos del Sureste más importantes, estos son utilizados por las navieras que ofrecen servicios de transporte al Caribe, Centro y Sur América.

Una gran cantidad de productos terminados se mueven a través de estos puertos, normalmente estos productos se consolidan en bodegas ubicadas en el Sur de la Florida y se embarcan en contenedores desde Port Everglades o el puerto de Miami.

❖ **Puertos del Atlántico Sur:**

Los principales puertos son los de Charleston, Savannah y Jacksonville.

Su localización permite embarcar la carga originada en los estados del sur, tales como Georgia, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Tennessee y Alabama.

Estos puertos manejan un gran volumen de madera, productos de papel, químicos y materias primas para la manufactura.

### ❖ **Puertos del Medio Oeste y Noreste de Estados Unidos**

Según la cartilla TLC de Araujo y Asociados. Los puertos de Port Elizabeth y Norfolk prestan su servicio a toda la carga originada en el Medio Oeste y Noreste de los Estados Unidos.

Las tarifas de transporte terrestre son más bajas para llevar carga hacia y desde estos puertos.

La carga que proviene del Medio Oeste se transporta por tren o por camión hacia estos puertos.

Entre las mercancías más comunes están las materias primas y productos químicos.

Los principales puertos que conectan Estados Unidos con Colombia (de norte a sur) son:

- Port Elizabeth, New Jersey (New York)
- Norfolk, Virginia
- Charleston, Carolina Del Sur
- Savannah, Georgia
- Jacksonville, Florida
- Port Everglades (Fort Lauderdale)
- Miami, Florida
- Los Ángeles
- Long Beach

**7.8.3. Conexión marítima entre Colombia y Estados Unidos.** Algunas rutas marítimas que salen desde los puertos en la Costa Caribe colombiana hacia Estados Unidos

**Cuadro 27. Conexión marítima entre Colombia y Estados Unidos**

Costa Caribe					
Línea	Servicio	Puerto	País	T/T	Agente
Seaboard Marine	Florida Express	Fernandina	EE.UU.	6	Seaboard Marine
		Miami	EE.UU.	4	
		Santa Marta	Colombia	-	
		Miami	EE.UU.	8	
		Fernandina	EE.UU.	9	
Dole	Costa Oeste	Port Everglades	EE.UU.	8	Agencia Marítima Oceanic
		Wilmington	EE.UU.	4	
		Santa Marta	Colombia	-	
		Puerto Limón	Costa Rica	1	
		Puerto Castilla	Honduras	3	
		Port Everglades	EE.UU.	5	
		Wilmington	EE.UU.	7	
Intermarine	De las Americas	Houston	EE.UU.	8	Naves
		Santa Marta	Colombia	-	
		Cartagena	Colombia	1	
		Barranquilla	Colombia	1	
		Guarano	Venezuela	3	
		Maracaibo	Venezuela	4	
		Houston	EE.UU.	7	
Dan Gulf Shipping	Caytrans BBC	Mobile	EE.UU.	6	Transmares
		Santa Marta	Colombia	-	
		Cartagena	Colombia	1	
		Houston	EE.UU.	6	
		Mobile	EE.UU.	8	

**Fuente:** SPR de Santa Marta, SPR de Barranquilla, SPR de Cartagena, Proexport.  
Algunas Rutas marítimas que salen desde el puerto de Buenaventura hacia Estados Unidos:

**Cuadro 28. Rutas marítimas**

Buenaventura					
Línea	Servicio	Puerto	País	T/T	Agente
<b>Hamburg Süd</b>	Agas	Buenaventura	Colombia	-	Hamburg Süd Colombia Ltda.
		Balboa	Panamá	1	
		Cartagena	Colombia	3	
		Port Everglades	EE.UU.	7	
		Nueva York	EE.UU.	9	
		Baltimore	EE.UU.	11	
		Charleston	EE.UU.	13	
<b>American President Lines</b>	PAX	Buenaventura	Colombia	-	Frontier Marítima Agencia
		Balboa	Panamá	1	
		Manzanillo	Panamá	2	
		Charleston	EE.UU.		
		Nueva York	EE.UU.		
<b>CCNI</b>	America's Service	Buenaventura	Colombia	-	Maritrans (Agunsacol) S.A.
		Balboa	Panamá	1	
		Cartagena	Colombia	3	
		Port Everglades	EE.UU.	7	
		Nueva York	EE.UU.	9	
		Baltimore	EE.UU.	11	
		Charleston	EE.UU..	13	

**Fuente:** Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura, Proexport.

## 7.9. TIPOS DE INTERMEDIARIOS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO

### 7.9.1. Agente de Carga marítima (Ocean Freight Forwarder)

- Despacha y recibe embarques por medio de una empresa de transporte.
- Reserva o coordina espacio en los embarques.
- Preparan y procesan documentación.
- Desempeñan actividades relacionadas con los embarques.

### **7.9.2. Empresa de transporte sin flota mercante propia (NVOCC)**

- Provee servicios de transporte marítimo al público.
- Genera sus propios conocimientos de embarque o documento equivalente, pero no opera los buques en los cuales la carga es transportada.
- Se identifica como el exportador (shipper) ante la empresa transportadora.

Según la Guía para el aprovechamiento del TLC con Estados Unidos de Araujo y Asociados, los dos intermediarios están obligados a obtener una licencia para prestar sus servicios en los Estados Unidos. Ningún operador de transporte marítimo puede transportar carga por cuenta de un exportador (shipper) a no ser que el transportador haya determinado que el NVOCC tiene la responsabilidad financiera y de los recargos generados.

**7.9.3. Costos de Transporte marítimo en Estados Unidos.** A partir de información brindada por UPS, el flete promedio por kilogramo importado vía marítima es de \$0,05 dólares.

El valor de los bienes importados por vía marítima tienen un precio promedio por kilogramo de \$1,51 dólares y el de los bienes exportados por ésta misma vía, está alrededor de \$0,86 dólares, lo que indica que éste medio de transporte es usado principalmente para bienes de bajo valor y alto volumen.

En la aduana se cobra un recargo por procesar la mercancía que entra (Merchandise Procesing Fee). Este recargo es del 0,21% sobre el valor de la mercancía, con un mínimo de US\$25 y un máximo de US\$425.

El gobierno de Estados Unidos cobra una tarifa sobre la mercancía importada, exportada o que se encuentre en tránsito en algún puerto o muelle del país (Harbor Maintenance Fee). Esta tarifa es el 0,125% sobre el valor de la mercancía.

#### 7.9.4. Entidades referentes al transporte marítimo en Estados Unidos

Figura 46. Logo Asociación americana de autoridades portuarias



Figura 47. Logo Asociación Marítima del Pacífico



Figura 48. Logo Departamento de transporte de estados unidos – administración marítima.



Figura 49. Logo Puerto de New York & New Jersey



Figura 50. Logo Puerto de Long Beach





**Figura 51. Logo Puerto de los Ángeles**



### **7.10. MEDIOS DE TRANSPORTE VÍA AÉREA**

Estados Unidos es el país con más aeropuertos del mundo contando con 13.448, de los cuales aproximadamente 600 tienen operaciones comerciales.

También cuenta con los 5 de los 20 aeropuertos más grandes de carga del mundo.

- Memphis International (MEM)
- Anchorage, Alaska (ANC)
- Louisville International, Kentucky (SDF)
- Los Ángeles International, CA (LAX)
- John F. Kennedy, New York (JFK)

Los aeropuertos más importantes por tráfico de pasajeros en Estados Unidos son:

**Cuadro 29. Aeropuertos más importantes de Estados Unidos**

<b>Aeropuerto Internacional</b>	<b>Número estimado de pasajeros 2011</b>
John F. Kennedy/New York (JFK)	24.022.222
Miami, Florida (MIA)	18.417.513
Los Ángeles, California (LAX)	16.731.324
Newark, New Jersey (EWR)	11.192.808
Hartsfield, Atlanta, Georgia (ATL)	9.854.993
Chicago O'Hare, Illinois (ORD)	9.557.529
San Francisco, California (SFO)	8.999.014
George Bush/Houston Texas (IAH)	8.637.332
Dulles/Washington D.C. (IAD)	6.663.773
Dallas-Ft. Worth , Texas (DFW)	5.580.445

**Fuente:** Air Cargo World.

## 7.11. COSTOS DE TRANSPORTE AÉREO HACIA ESTADOS UNIDOS.

El flete promedio por kilogramo importado vía aérea es de \$3,04 dólares.

El precio promedio por kilogramo de la mercancía que se importa por vía aérea es de \$128,8 dólares y de la mercancía exportada \$106,3 dólares, confirmando que el transporte aéreo se usa principalmente para mercancía de poco volumen y alto valor<sup>19</sup>.

**Cuadro 30. Transporte aéreo desde Colombia hacia Estados Unidos**

	MIAMI	NUEVA YORK	LOS ÁNGELES	SAN FRANCISCO
Bogotá	UPS	Air Cargo	Florida West	Air Cargo
	Arrow cargo			
	Atlas Air			
	Absa			
	American Airlines	American Airlines		
	Amerijet International Inc.			
	Florida West			
	Lan Cargo			
	Martinair Cargo	FedEx		
	Sky Lease Cargo			
	Mas Air			
	Tampa Cargo			
	Centurion Cargo			
Cali	American Airlines	Las principales aerolíneas tienen frecuencias diarias hacia Estados Unidos.		
	Martinair Cargo			
	Tampa Cargo			
	Centurion Cargo			
	Líneas Aéreas Suramericanas			
Medellín	Centurion Cargo			
	Tampa Cargo			
	Cielos Airlines			
	Absa			
	Lan Cargo			
	EuroAtlantic Airways			
	Sky Lease Cargo			
	Lan Cargo			
	Florida West			

**Fuente:** Cartilla TLC. Araújo Ibarra y Asociados

<sup>19</sup> Araújo Ibarra y Asociados. Guía para aprovechar el TLC con EE.UU.

## 7.12. ENTIDADES REFERENTES AL TRANSPORTE AÉREO DE ESTADOS UNIDOS

**Figura 52. Logo FAA - Administración federal de Aviación**



**Figura 53. Logo AIR CARGO WORLD**



## 7.13. MEDIOS DE TRANSPORTE MULTIMODAL

Por la extensión del territorio estadounidense, el transporte multimodal es indispensable en la cadena de distribución.

Los medios de transporte de mayor movimiento de carga son terrestres y ferroviarios, cubriendo el país de costa a costa.

El sistema vial de Estados Unidos, es el más extenso del mundo, con un total de 6.506.204 km de carreteras, de los cuales 4.374,784 km son pavimentados y 75.238 km son vías rápidas.

Igualmente, Estados Unidos cuenta con el sistema ferroviario más extenso del mundo, con un total de 224.792 km de vías troncales. Su amplia oferta, permite un beneficio de costo frente al transporte vía terrestre.

Después de China, Rusia y Brasil, el sistema fluvial de Estados Unidos es uno de los más grandes, con un total de 41.009 km de vías internas navegables (no incluye Grandes Lagos), de las cuales sólo 19.312 km son de uso comercial<sup>20</sup>.

#### 7.14. PRINCIPALES EMPRESAS DE TRANSPORTE TERRESTRE Y FÉRREO EN ESTADOS UNIDOS

##### Terrestre



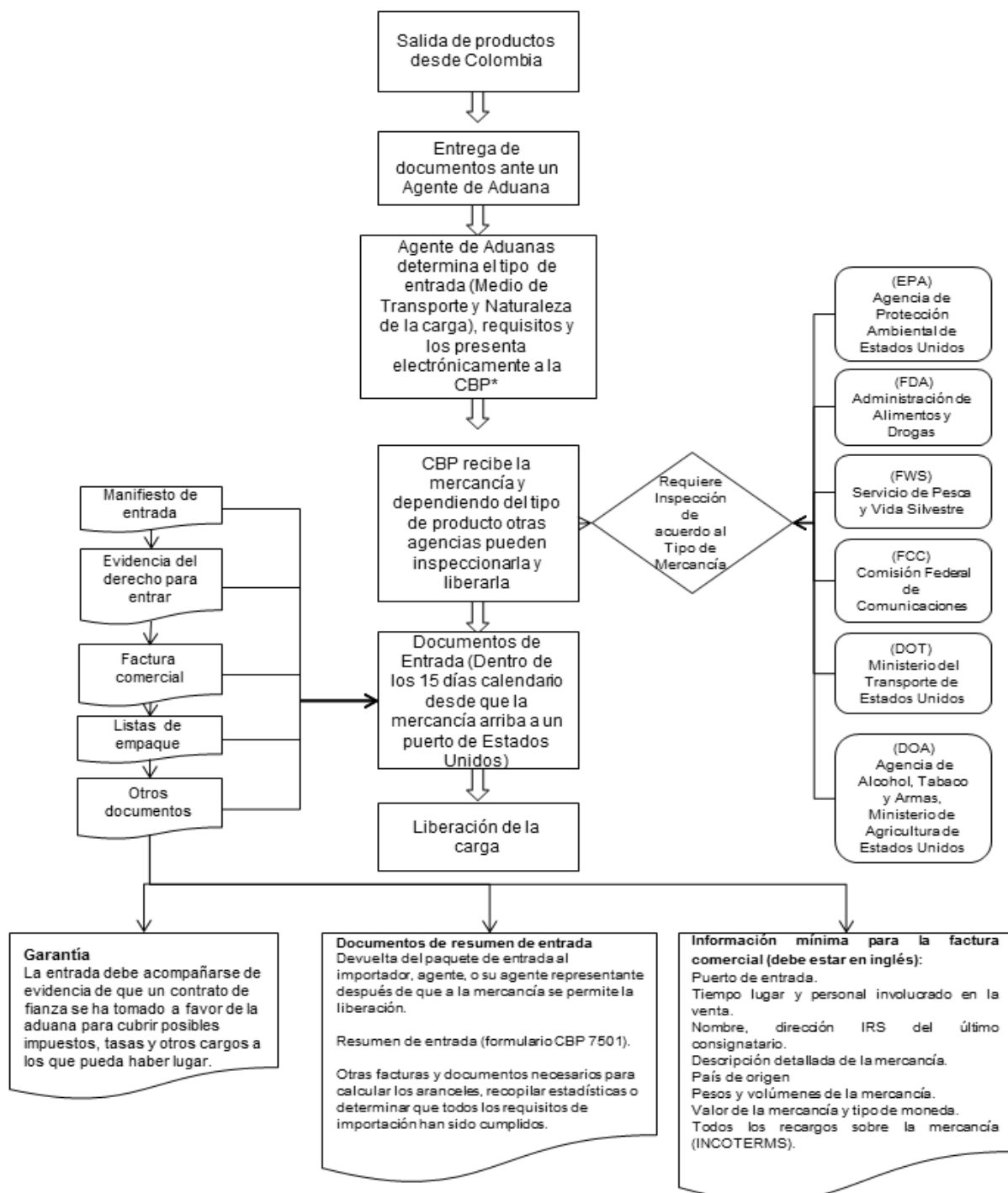
##### Férreo



<sup>20</sup> USA. U.S. Customs and Border Protection. Multimodal transportation

## 7.15. ¿COMO IMPORTAR UN PRODUCTO EN ESTADOS UNIDOS DESDE COLOMBIA?

Figura 54. Flujograma de importación de un producto a Estados Unidos



\*CBP: Customs and Border Protection (Protección de Fronteras y Aduanas)

## 7.16. PROCESO DE INTRODUCCIÓN DE BIENES EN EL TERRITORIO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Figura 55. Proceso de introducción de bienes en el territorio de Los Estados Unidos de América



**Fuente:** Cartilla TLC. Araújo Ibarra y Asociados

**7.16.1. Estructura de penetración del mercado.** Estados Unidos no debe considerarse como un solo mercado al momento de pensar en la penetración, sino que el empresario debe verlo como 50 mercados diferentes, ya que va a encontrar que a nivel estatal existen normas, reglas, requisitos y estrategias que varían dependiendo del estado.

Existen normas federales que deben cumplir todos los productos en aspectos sanitarios, fitosanitarios, de empaque, embalaje, etiquetado, entre otros. Pero entre más se conozcan los requisitos de cada estado, mejores serán los resultados de las estrategias de penetración.

El mercado estadounidense es considerado como uno de los más robustos y consumistas del mundo. Este cuenta con un poco más de 313 millones de habitantes con una capacidad de consumo per cápita de US\$47.200 cifra del año 2010. Así mismo, cabe señalar que el consumo personal y el comercio al

por menor han sido los principales factores que han contribuido a la recuperación de la economía en este país<sup>21</sup>.

El mercado de Estados Unidos es grande y complejo y su particularidad es que ofrece oportunidades para todos los gustos y presupuestos, por lo que el exportador no solo debe pensar en competir con precios sino con calidad.

**7.16.2. Condiciones de acceso.** En Estados Unidos, cada producto tiene diferentes requerimientos que pueden ser regulados por diferentes agencias federales. Por lo que no solo es necesario saber cuáles son los requerimientos generales que deben cumplirse, sino también conocer con qué agencia del gobierno es necesario trabajar para exportar sus productos exitosamente a este país<sup>22</sup>.

Aduana de los Estados Unidos. (Department of Homeland Security – Customs and Border Protection).

Food and Drug Administration (FDA) Esta agencia brinda las directrices para el ingreso de los siguientes alimentos: Carne de pescado, búfalo, conejo, venado, entre otras. Productos alimenticios sólidos o líquidos que no contengan alcohol o más de un 2% de contenido en componentes cárnicos. Alimentos para animales y aguas embotelladas. Esta agencia se encuentra bajo la jurisdicción del Departamento de Sanidad y Consumo de Estados Unidos.

Food Safety and Inspection Service (FSIS) Esta Agencia que se encuentra bajo el Departamento de Agricultura (USDA) controla: todos los productos que contengan más de un 2% de contenido cárnico, cocido o más de un 3% de contenido cárnico en crudo como por ejemplo la carne de bovino vacuno, caprino, aves, huevos y productos derivados, entre otros.

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) Esta agencia se encarga de velar por la sanidad vegetal y animal de los productos alimenticios exportados.

Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB). Se encarga del control de las bebidas alcohólicas y cigarrillos.

Estados Unidos aunque tiene una política abierta de importación, los exportadores que quieran ingresar su producto no necesitan tener una licencia

---

<sup>21</sup> PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. Abril 2012

<sup>22</sup> Promperú ([www.promperu.gov.pe](http://www.promperu.gov.pe)), Proexport Colombia ([www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)).  
Cámara de Comercio de Bogotá- Guía: Como hacer negocios con Estados Unidos.  
Embajada de Argentina: Guía de Negocios.

de importación, existen ciertas categorías de productos sujetos a algunas restricciones cuantitativas, prohibiciones en algunos permisos.

Los productos sujetos a restricciones son: Leche y cremas no concentradas, anchoas, mandarinas, aceitunas, atún, cepillos naturales, azúcar, alcohol etílico, manteca, alimentos para animales conteniendo lácteos, chocolates, leche deshidratada, helados, maní, algunos quesos, algodón, fibras de algodón, mezclas de azúcar, textiles, tabaco, carnes y juguetes.

**7.16.2.1. Requerimientos de exportación para productos textiles.** Todos los productos textiles exportados hacia Estados Unidos deben cumplir con ciertos requerimientos de etiquetado, estampado y contenido.

Así mismo, las exportaciones de los artículos de cuero están sujetas a control por parte del U.S. Department of Agriculture quién regula e inspecciona la importación de productos derivados de animales y ejerce especial control sobre aquellos considerados animales exóticos o especies en vías de extinción (CITES).

**7.16.2.2. Requerimientos de exportación para juguetes.** Para el ingreso de estos productos al mercado estadounidense se han establecido estándares uniformes de seguridad. La entrada de estos productos deben estar cubiertos por una licencia de exportación.

**7.16.2.3. Requerimientos de exportación para alimentos, bebidas, medicamentos y cosméticos.** Las especificaciones para el ingreso de estos productos al mercado de Estados Unidos se encuentran contenidas en la Federal Food and Drug Administration FDA.

Los productos alimenticios requieren contar con certificados sanitarios específico para cada producto. Los controles al ingreso de este tipo de productos son ejercidos por el Servicio de Inspección y Sanidad Animal (Animal and Plant Health Service-APHIS), el Servicio de Inspección y Seguridad Alimenticia (Food Safety and Inspection Service-FSIS), el Centro para Seguridad Alimenticia y Nutrición Aplicada (Center for Food Safety and Applied Nutrition-Food and Drug Administration-FDA) y División de Ejecución de la Administración de Drogas y Alimentos (Division of Enforcement, Import Branch-FDA), Oficina de Programas de Pesticidas (Office of Pesticide Programs).

Estos productos requieren contar con certificados sanitarios:

Las bebidas alcohólicas deben ajustar la identificación y etiquetado a las reglamentaciones de la Oficina de Impuestos y Comercio de Alcohol y Tabaco (Alcohol and Tobacco Tax and Trade - TTB.) Estas etiquetas deben aprobarse



con anticipación a la importación. Los productos químicos y minerales que pueden ser importados, entre otros, son autorizados por la Comisión de Seguridad de Productos para el Consumidor (Consumer Product Safety Commission-CPSC) y la Agencia de Protección Ambiental (Environmental Protection Agency- EPA).

**7.16.3. Requisitos de entrada.** El servicio de Aduanas de Estados Unidos (US Customs Service) es el ente encargado de administrar y hacer cumplir las leyes y reglamentos de importación, estipulados en la Ley Arancelaria de 1930. Esta entidad, también se encarga, en calidad de organismo federal, de hacer cumplir los reglamentos de otras entidades en los puertos de entrada a lo largo de las fronteras marítimas y terrestres de Estados Unidos.

**7.16.3.1. Documentos Requeridos.** Toda importación a Estados Unidos requiere presentar los siguientes documentos:

- Manifiesto de entrada o solicitud y permiso especial para la entrega inmediata u otro formulario exigido por el director del distrito.
- Prueba del derecho de entrada.
- Factura comercial o factura pro-forma, cuando la primera no puede ser presentada.
- Lista de empaque (si aplica).
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercancía.

La mercancía debe ser liberada de la aduana contra documento de entrada. Para esto hay que presentar un resumen de entrada para consumo y, además, se deben depositar los aranceles calculados en el puerto de entrada dentro de los diez días laborales, contados a partir de la fecha en que la mercancía entre y sea liberada.

La **factura comercial** debe ser en inglés o con su debida traducción y debe llevar la siguiente información:

- Puerto de entrada al cual se destina la mercadería
- Fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor, si la mercancía es para la venta consignación o resulta de un contrato de venta.
- Descripción detallada de la mercancía, incluyendo nombre, calidad, marcas, etc.
- Cantidad en peso y medidas
- Precio de compra de cada artículo en la moneda de venta, en caso de venta, o el valor de cada artículo en la moneda que normalmente se emplea en las operaciones de envíos en consignación.
- Clase de moneda

- Cargos y costos adicionales a los de la mercancía como flete, seguros, comisiones, etc.
- Reintegros, rebajas y subvenciones que se reciban al exportarse la mercadería
- País de origen

Los **certificados sanitarios y fitosanitarios** son exigidos particularmente en la importación de ciertos productos agrícolas, plantas y relacionados y animales vivos. Normalmente, estos certificados son emitidos por las autoridades correspondientes del país exportador, los cuales acompañarán a los permisos de importación. Este documento debe ser presentado a la FDA y esta entidad a su propia discreción decidirá realizar inspecciones sanitarias.

En caso que la FDA decida no realizar esta inspección, en base al historial de inspecciones de la empresa implicada o de la naturaleza del producto, se expedirá un documento que libera la mercancía para su comercialización en ese país ("May Proceed Notice"). Este es el caso más común, ya que sólo un 2% de los productos alimentarios importados a Estados Unidos son inspeccionados por la FDA.

La autoridad legal bajo la cual la FDA tiene la potestad de inspeccionar y regular los alimentos importados, se observa en la sección 801 de la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FFDCA). Las responsabilidades de este organismo en esta materia se detallan en la subparte E del capítulo 21 del Código de Regulaciones Federales (21CFR1 Subpart E). El principio seguido por la FDA a la hora de autorizar la importación de alimentos es que éstos deben ser sustancialmente idénticos a los producidos domésticamente en Estados Unidos en lo que se refiere a sus garantías sanitarias

## 7.17. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En Estados Unidos, el tamaño del mercado hace que la complejidad para la distribución sea más elevada que en otro tipo de mercados. El empresario colombiano debe ser muy analítico a la hora de elegir el canal de distribución y el estado que utilizará como punto de ingreso al mercado.

Para el ingreso de productos colombianos al mercado estadounidense los tres principales canales de distribución son:

**Canales Mayoristas.** Estos se caracterizan por focalizarse en la distribución de bienes a granel, bienes de capital y de consumo. Por lo general se especializan por tipo de productos o regiones. La mayoría de estos tipos de

distribuidores son comercializadoras que compran los productos para luego empaquetarlos y marcarlos con etiquetas de marcas propias y revenderlos a los minoristas y consumidores comerciales.

En el caso que el exportador quiera mantener su marca y producto debe entonces hacer uso de comisionistas o “brokers” que trabajan con mayoristas o centros de distribución para minoristas, montar una filial o entrar directamente en los canales de distribución minoristas.

**Canales minoristas.** Actualmente en Estados Unidos el canal minorista está liderado por los grandes almacenes llamados “discount stores”. Estos almacenes, caracterizados por otorgar descuentos considerables todos los días del año, han empezado a ocupar un importante lugar en este canal ya que además los hábitos de compra de los americanos han evolucionado buscando combinar mejores precios, diseño y calidad.

Otro canal minorista muy importante es el marketing directo, info-comerciales y la compra telefónica o por internet. Generalmente las personas que usan este tipo de canal son aquellas con alto poder adquisitivo y profesionales acostumbrados a utilizar tarjetas de crédito como forma de pago. Los principales mercados minoristas de Estados Unidos lo lideran Los Ángeles, New York y Chicago.

**Importadores y distribuidores.** Generalmente actúan por su cuenta, aceptando la total responsabilidad de las operaciones, incluyendo especificaciones técnicas, precios, stocks y distribución. Este tipo de agentes por lo general residen en Estados Unidos y se caracterizan por vender directamente o vender a los distribuidores.

Por lo general la modalidad de ganancia con la que estos agentes trabajan es una cantidad fija más comisiones, que podrá, con el tiempo y el volumen de las ventas, migrar a un contrato de comisiones exclusivamente.

En el segmento de los **alimentos**, los canales que se detectan son dos: el minorista (*retail*) y el HORECA (Hotel, restaurante, *catering* y café).

El **canal minorista** se divide a su vez en: Gran distribución (cadenas de supermercados y grandes superficies);

Supermercados étnicos: latinos son los de interés para el producto colombiano, pero los hay para las diferentes etnias presentes en Estados Unidos;

Tiendas de conveniencia: similares a las tiendas de barrio de nuestro país, donde se vende un poco de todo lo necesario para comidas básicas;

Tiendas de productos gourmet o ecológicos: siguiendo las nuevas tendencias de consumo que se orientan más hacia lo natural y hacia el consumo de alimentos funcionales y que ayuden al cuidado de la salud.

En las grandes ciudades de Estados Unidos se está dando una transformación de este canal debido a la aparición de nuevos supermercados que compiten con las ya posicionadas grandes superficies (Wal-mart, Costco, BJ's, etc.) con una oferta más variada, atendiendo las nuevas tendencias de consumo y aunque tienen precios más elevados, buscan atender al consumidor al que le interesa más su salud y bienestar y que está dispuesto a pagar más por productos de mejor calidad.

**Brokers.** Es una compañía de ventas y su misión es proveer asistencia en el desarrollo de su producto de exportación, en temas como etiquetado, aduanas, almacenamiento local y estrategia de mercadeo, según la región en la que vaya a distribuir su producto.

El promedio de los honorarios de este tipo de compañías es de 5% de las órdenes despachadas en el territorio durante el mes. Si las ventas no son el territorio, se suele cobrar una mensualidad fija cuyo valor dependerá del tipo de producto, el volumen y el valor.

**Distribuidores.** Se hacen cargo del producto a nivel nacional o local. Lo distribuyen entre detallistas y otros distribuidores.

Si se requiere abarcar geográficamente segmentos específicos, los distribuidores locales son la mejor opción.

Las comisiones para los distribuidores están en el rango del 15% al 35%, dependiendo del tipo de acercamiento al cliente: entrega a domicilio o venta directa en tienda (DSD).

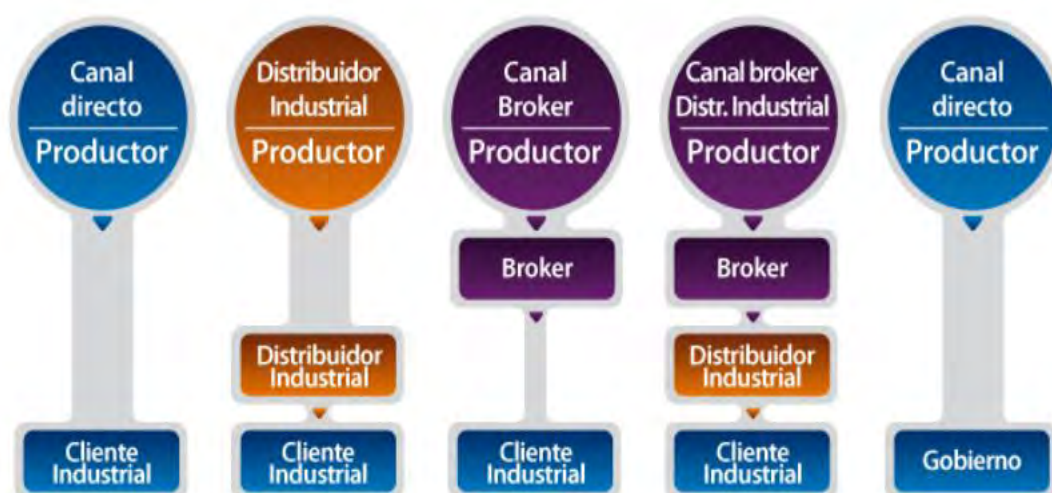
**Detallistas.** Es el lugar donde los clientes encuentran los productos. (Punto de venta). El rango de comisiones de estos sitios va desde el 25% al 45%, dependiendo de la marca y el producto. Si la categoría lo amerita, en las grandes cadenas la comisión puede ser mayor.

**Figura 56. Canales de distribución para productos de consumo**



**Fuente:** Deborah Baker – Texas Christian University

**Figura 57. Canales de distribución para productos industriales**



**Fuente:** Deborah Baker – Texas Christian University

**Cuadro 31. Principales detallistas a nivel Nacional**

Ranking	Compañía	Tipo de tienda	Ventas al detal en 2010 en EE.UU. (US\$ miles)	Número de tiendas en EE.UU. 2010
1	Wal-Mart	Grandes superficies	\$ 307.736.000	4358
2	Kroger	Supermercado	\$ 78.326.000	3609
3	Target	Grandes superficies	\$ 65.815.000	1750
4	Walgreens	Farmacia	\$ 61.240.000	7456
5	The Home Depot	Hogar y construcción	\$ 60.194.000	1966
6	Costco	Hipermercado	\$ 58.983.000	412
7	CVS Caremark	Farmacia y cuidado personal	\$ 57.464.000	7217
8	Lowe's	Hogar y construcción	\$ 48.175.000	1723
9	Best Buy	Tecnología	\$ 37.110.000	1312
10	Sears Holdings	Grandes superficies	\$ 35.362.000	3484
11	Safeway	Supermercado	\$ 33.262.000	1475
12	Supervalu	Supermercado	\$ 30.975.000	2436
13	Rite Aid	Farmacia y cuidado personal	\$ 25.196.000	4750
14	Publix	Supermercado	\$ 25.072.000	1173
15	Macy's	Tienda departamentos por	\$ 24.864.000	852

**Fuente:** National Retailer Federation, NRF

## 7.18. CULTURA DE NEGOCIOS

Como se menciona en “La Guía Para Exportar A Estados Unidos” de Proexport, existen muchos aspectos en términos de la cultura de negocios los cuales deben tenerse en cuenta para lograr realizar una negociación internacional de manera exitosa con empresarios de dicho país.

**7.18.1. Aspectos generales.** Para iniciar un proceso de negociación con estadounidenses, es primordial estar preparado para el proceso que se debe desarrollar con el propósito de lograr una venta efectiva. Para lograrlo, es importante que el empresario tenga conocimiento de algunos aspectos generales de la cultura de negocios que caracteriza este país.

Lo primero que el empresario debe tener presente es que por su diversidad cultural, Estados Unidos es un país complejo ya que cada uno de estos grupos y comunidades conserva su cultura propia de negocios. Sin embargo, los estadounidenses son cordiales en el trato y muy atentos, se caracterizan por ser muy buenos negociadores. Tienden a ser dominantes y directos durante el proceso, y suelen demostrar el desacuerdo de una manera recia. Les gusta aprovechar las nuevas oportunidades y son empresarios arriesgados que no le temen al cambio.

Son también muy persistentes a la hora de resolver problemas durante la negociación. Se caracterizan por considerar que siempre hay una solución para resolver dichos inconvenientes.

Así mismo, el empresario estadounidense es muy consistente ya que a la hora de finalizar las condiciones de una negociación es muy raro que cambien de opinión. Sin embargo, buscan siempre negociar bajo un esquema de ganancia para ambas partes, lo cual permite establecer relaciones comerciales de largo plazo.

Con respecto a los productos, tenga en cuenta que para los estadounidenses pesa más la innovación que la tradición.

**7.18.2. Reuniones de negocios.** En cuanto a las reuniones de negocios es de anotar que los estadounidenses son muy puntuales en citas. Por esta razón cualquier cita que se requiera con un empresario del país norteamericano debe programarse con tiempo para evitar posibles incumplimientos.

El idioma oficial de Estados Unidos es el inglés, por esta razón el empresario debe estar preparado para que la negociación se lleve a cabo en este idioma. Es importante que al momento de conocer a las personas con las que se va a reunir les ofrezca sus tarjetas de presentación. De igual manera, lea cuidadosamente las tarjetas de presentación de su contraparte para evitar equivocaciones en sus nombres ya que esto se verá de mal gusto. Para evitar este tipo de situaciones, puede ordenar las tarjetas de presentación sobre la mesa en el orden en que están sentadas las personas.

La manera más habitual de saludarse es con un firme apretón de manos. De igual manera trate de siempre dirigirse a una persona que conozca por primera vez por el apellido antecedido del título "Dr., Ms., Miss, o Mr. según el caso. Con seguridad, el estadounidense le pedirá que lo llame por su primer nombre.

Con respecto a la vestimenta, se debe tratar de llevar siempre algo formal y siempre tener en cuenta el lugar en donde se llevará a cabo la negociación. Por ejemplo, en los lugares en donde las estaciones son más marcadas como los Estados del norte, las personas generalmente utilizan prendas de vestir más abrigadas que en estados del sur ya que el clima es cálido a lo largo del año.

**7.18.3. Recomendaciones.** Previo a una entrevista personal sería de gran ayuda que documente a su contraparte sobre su producto.

Se debe tener presente que el empresario estadounidense es generalmente directo y claro. En este sentido, la empresa interesada en iniciar un proceso de exportación con este país debe prepararse para expresar sus ideas de manera clara y directa. La gran premisa del empresario estadounidense “el tiempo es oro”. Por esto, es fundamental ser conciso e ir al punto ya que en la negociación la tendencia es analítica y se busca llegar rápidamente a los principales aspectos.

El empresario debe estar familiarizado con las normas y políticas de la industria a la que desea llegar. Así mismo, debe estar seguro de poder cumplir con éstas en aras de no tener problemas posteriores de despacho, distribución de productos y entregas.

En Estados Unidos la mujer cumple un papel de preponderancia. Es importante procurar abstenerse de hacer bromas sexistas y éstas deben ser tratadas de igual manera que los hombres.



## **8. PRINCIPALES ASPECTOS A TENER EN CUENTA PARA LA INTRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS A PARTIR DEL TLC VIGENTE, EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS**

Una vez firmado el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos se generan grandes beneficios y oportunidades de acceso para que empresas colombianas ingresen al mercado de Estados Unidos.

Como se menciona en el artículo “Beneficios del TLC entre Colombia y Estados Unidos” 2011. Uno de los sectores beneficiados y con un gran potencial en el mercado Estadounidense, son el sector agropecuario y agroindustrial, con diferentes productos tales como las flores, El TLC garantiza acceso estable y libre de arancel a Estados Unidos para las flores colombianas que en ausencia del acuerdo y de las preferencias arancelarias deben pagar un arancel de más del 6%. Este sector depende totalmente de las exportaciones y genera más de 200 mil empleos en Colombia. Otro producto de este sector con beneficios es el azúcar, ya que este es uno de los productos de mayor potencial ofensivo de Colombia y de mayor protección en EE.UU. El TLC aumentará de manera importante la cuota de exportación colombiana, Este contingente incluye algunos productos industriales con contenido de azúcar que hacen parte del programa de transformación productiva.

También se tienen en cuenta los productos lácteos, ya que, Colombia obtendrá una cuota de acceso preferencial para productos lácteos, la mayoría de las cuales están concentradas en quesos, el cual tiene el mayor potencial de exportación. También tienen un peso importante en la cuota las mantequillas y otros productos lácteos como leches saborizadas. Las disposiciones en materia sanitaria permitirán materializar en el corto plazo estas oportunidades comerciales. Otro producto es el tabaco puesto que, El TLC consolida y mejora el acceso a Estados Unidos de tabaco y sus productos. En cigarrillos se obtendrá una norma de origen que durante los primeros años permitirá mezclar materias primas de terceros países mientras la oferta nacional alcanza el nivel requerido. Se logró una cuota preferencial sin aranceles y una desgravación a 15 años. Este producto es de gran importancia para el empleo rural pues genera 250 empleos por tonelada producida y hay zonas que producen hasta dos toneladas por hectárea.

Otros productos beneficiados es el sector cárnico colombiano, el cual se beneficiará igualmente de un mayor acceso real al mercado de los Estados Unidos así como el sector hortofrutícola que ha mostrado gran potencial en otros acuerdos con países Latinoamericanos.

Otro sector con gran potencial y amplios beneficios es el Industrial, a partir del sector textil, de confecciones, diseño y moda. El TLC garantiza acceso estable al mercado estadounidense de este sector de talla mundial. Las Energías alternativas en Estados Unidos existe una creciente demanda por combustibles obtenidos de fuentes diferentes al petróleo. Para Colombia es muy importante consolidar las preferencias incluidas en el ATPDEA referentes al etanol y abrir acceso para los combustibles generados a partir de la palma. El TLC consolida el mercado que ha surgido para la exportación colombiana de fuel-oil, un producto derivado del petróleo del cual Estados Unidos importa más de US\$50.000 millones al año.

Se beneficiarán también otros sectores de la eliminación permanente de aranceles y del mejoramiento de las condiciones para la inversión en Colombia la pesca, autopartes (ambos incluidos en el programa de transformación productiva), cueros, calzado, plásticos, industrias de porcelana y joyería.

El TLC en materia de servicios el mayor potencial de aprovechamiento lo tienen la industria gráfica, el software y las tecnologías de la información, la tercerización de los procesos de negocios y el turismo de salud, todos ellos sectores incluidos dentro del programa de transformación productiva.

Por otro lado, garantiza un mayor acceso del aparato productivo colombiano a la adquisición de bienes de capital, fundamentalmente maquinaria y equipo, por la eliminación inmediata de la gran mayoría de los aranceles (entre el 5% y el 20%). Esto traerá el incremento de la competitividad para las pymes colombianas.

Los productos que entrarán a Estados Unidos libre de aranceles de manera inmediata son:

- Flores
- Azúcar blanco
- Productos lácteos: Colombia obtendrá una cuota de acceso preferencial para productos lácteos, la mayoría de las cuales están concentradas en quesos.
- Tabaco
- Sector cárnico y hortofrutícola
- Productos textiles, confecciones, diseños y modas.
- Energías alternativas: combustibles obtenidos de fuentes diferentes al petróleo.
- Otros sectores como la pesca, calzado, plástico, industrias de porcelana y joyería también se beneficiarán.

- Con respecto al sector servicios se enumeran: salud y consultorías, software y las tecnologías de la información, industria gráfica, tercerización de procesos de negocios y turismo de salud.

## 8.1. OPORTUNIDADES POR INDUSTRIA A PARTIR DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS

**Agricultura.** En el Sector de la Agricultura existen diferentes productos con grandes oportunidades de éxito en el mercado estadounidense.

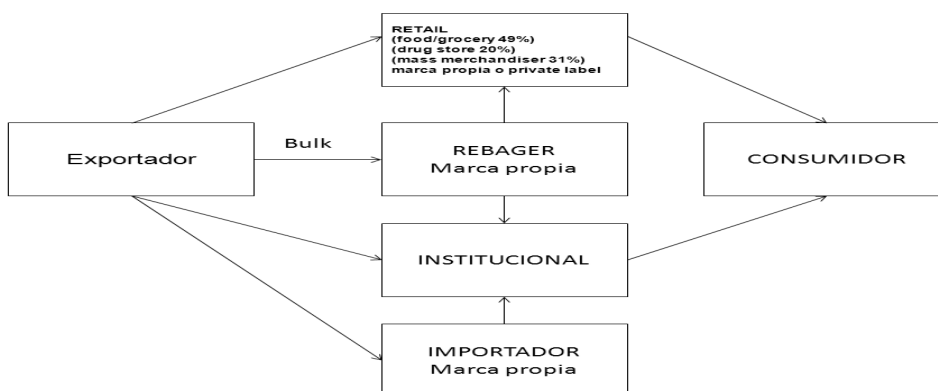
Colombia ofrece cafés especiales, Café tostado molido, café soluble y cubos de café concentrado de alta diferenciación por su origen, forma de cultivo y beneficio con características premium.

Las empresas colombianas cuentan con las certificaciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Organic, BCS OKO Garantie, Organic Production Methods JAS y UTZ Certified, entre otras.

La producción de flores se hace con estándares de calidad, que garantizan tamaño e intensidad de colores para satisfacer los mercados mundiales. También hay permanente innovación en las variedades demandadas según las tendencias de consumo, y procesos logísticos que aseguran la entrega del producto en condiciones óptimas para el consumidor. Más de dos mil hectáreas de cultivo cuentan con certificación Flor Verde, homologado con Globalgap.

## 8.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

**Figura 58. Canales de Distribución**



**Fuente:** id handbook of foodservice distribution, a bill communications publication y el csg cd-rom supermarket, grocery & convenience store chain

### 8.3. MANUFACTURAS

La industria manufacturera también tiene un alto potencial de éxito en el mercado de estados unidos, mayormente con productos como, materiales construcción, autopartes y plásticos

### 8.4. CONDICIONES DE ACCESO

**Regulaciones.** US-CBP (United States – Customs and Border Protection) Protección de Aduanas y Fronteras.

**Certificados de país de origen.**

**Normas de etiquetado. Nombres genéricos.** EPA, Para químicos y FDA, para productos como Cosméticos, equipos médicos, y productos electrónicos que emiten radiación.

USDA, para productos como maderas, deben ser inmunizadas. CPSC, protege al público de riesgos innecesarios con productos de consumo general.

### 8.5. SEGUIMIENTO Y PREPARACIÓN DE LA OFERTA

**Precio:** Resaltar ventajas logísticas, Servicio al Cliente, Puntualidad y no sobre cotizar.

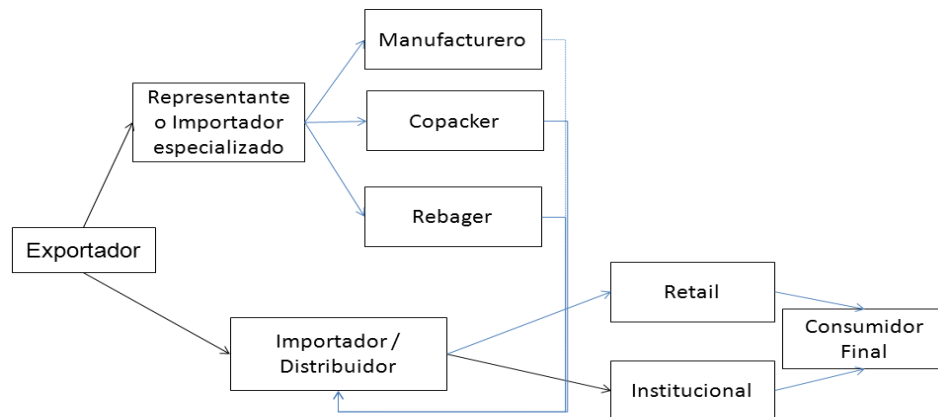
Capacidad de producción idónea, tiempos y condiciones de entrega y calidad Cotizaciones en USD en el Inconterm solicitado.

**Empaques y etiquetas atractivas, idioma del mercado.** Presentación en idioma del mercado (Página web, Folletos y su nomenclatura, tarjetas de presentación)

### CANALES DE DISTRIBUCION

**Envases y empaques**

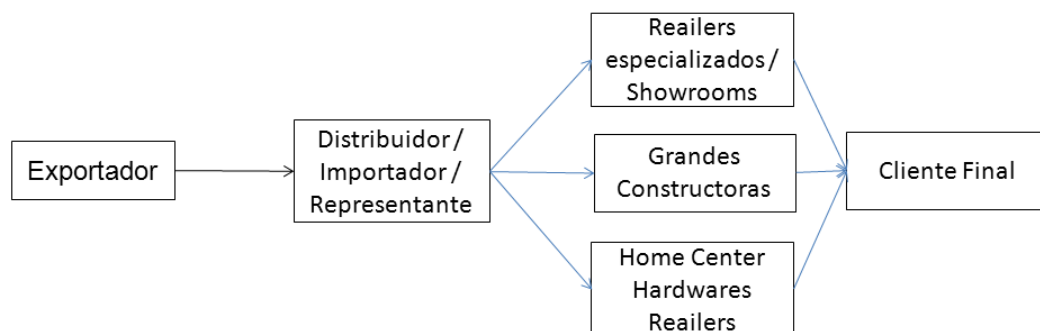
**Figura 59. Proceso de envases y empaque**



**Fuente:** Proexport Colombia

## 8.7. MATERIALES DE CONSTRUCCION

**Figura 60. Procesos Materiales de Construcción**



**Fuente:** Proexport Colombia

### Oportunidades

**Materiales de Construcción (revestimientos).** Valor agregado, innovación, a la medida, precios. Productos como, Pisos en barro en colores fuertes. Mosaicos. Baldosas Cerámicas que combinan en diseño con las italianas. Pisos de madera. Revestimientos de materiales exóticos y orgánicos.

**Envases y Empaques.** Materiales, plástico, precio, y valor agregado. Productos como empaques y películas de polietileno y PVC para envolver, hornear y aislar alimentos, vasos, envases plásticos para la industria alimenticia.

**Instrumentos y Aparatos Eléctricos** Calidad, precio, capacidad, certificación UL. Productos como, transformadores de capacidad mediana y pequeña, cables, cables e insumos eléctricos, productos de iluminación industrial.

## 8.8. TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR

La industria manufacturera también tiene un alto potencial de éxito en el mercado de estados unidos, mayormente con productos como, Calzado Confección y Textiles.

**Figura 61. Mapa zonas de mayor influencia en el sector de prendas**



**Fuente:** Proexport Colombia

Mercado con ventas retail alrededor de U\$392 Mil millones (33% del mercado global) 90% de la oferta es importada.

## Cuadro 32. CANALES DE DISTRIBUCION CANAL MINORISTA

**La estructura de ventas al detal o canal minorista**

<b>ESTRUCTURA DE VENTAS AL DETAL EN EE.UU.</b>	
Almacenes por Departamento	22%
Cadenas Nacionales	15%
Almacenes Especializados	16%
Almacenes de Descuento	26%
Direct Mail - E commerce	10%
Otros	11%
<b>TOTAL VENTAS AL DETAL EE.UU.</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Proexport Colombia

## 8.9. TURISMO

**Norte América** es uno de los principales mercados objetivo del Gobierno Nacional en Turismo.

El turista de este bloque gasta por encima del promedio en sus viajes ya que es un turista que demanda mucho en términos de servicio y planea con tiempo sus viajes. La tecnología también juega un papel importante en la cadena de distribución.

Requieren de un alto nivel de especialización tales como: Buceo, avistamiento de aves, bodas y lunas de miel, turismo religioso, turismo de deporte y aventura, etc.

Es indispensable el idioma inglés en las relaciones y en los servicios con Estados Unidos.

La gran mayoría de viajeros se encuentran en el rango de edad entre 40 y 60 años, con ingresos promedio de US\$114,000. 54% hombres, 46% mujeres.

## **9. CONCLUSIONES**

A partir del desarrollo del manual de exportación desde Colombia hacia Estados Unidos, se logra exponer la información de manera explícita y detallada para que empresarios puedan entender adecuadamente como llevar a cabo una Exportación, teniendo en cuenta todos los procesos que esta conlleva de una forma organizada, guiándolos paso por paso en cada actividad que se debe realizar, iniciando desde los tramites y diligencias en las entidades gubernamentales pertinentes al comercio exterior tales como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la DIAN, entre otras. Para poder ser reconocidos legalmente como Exportadores y poder realizar un proceso de internacionalización, teniendo en cuenta los documentos, certificados y vistos buenos que se requieren a partir de la naturaleza de la mercancía que se pretenda exportar, detallando el proceso de selección del medio de transporte al cual recurrir para enviar la carga y que factores tener en cuenta a la hora de escogerlo para la eficiencia de recursos. Así mismo como las modalidades de exportación y los términos de negociación que se pueden utilizar en dicho proceso; propiciando de dicha manera, el contenido del presente documento un panorama más amplio de todo el compendio de actividades que constituye el llevar a cabo una exportación desde Colombia hacia Los Estados Unidos de América

También se quiso exponer a partir de la construcción del manual no solo el proceso de exportación y de salida de mercancía del territorio nacional, sino también el proceso de entrada de la carga en el territorio de Los Estados Unidos de América, tales como documentos requeridos de entrada y las entidades reguladoras y de inspección de mercancía a partir de la naturaleza de los productos enviados hacia dicho país para su posterior liberación y disposición en el territorio de Estados Unidos, donde también se analizó y detallo el mercado de este país y las generalidades del mismo, también en materia de logística y distribución interna para así brindar información de manera amplia y detallada para que empresarios que no están familiarizados con este país puedan estar más contextualizados para poder tomar decisiones de manera más confiable y segura, brindando también pautas con respecto a la cultura de negociación de empresarios estadounidenses para cerrar de manera exitosa los negocios que se lleven a cabo para introducir bienes en el territorio Americano.

A partir del desarrollo del documento, también se pudo determinar que el proceso de Exportación hacia los Estados Unidos, en el marco del Tratado de Libre Comercio representa una gran oportunidad de internacionalización para empresarios colombianos que pretendan incursionar en el mercado estadounidense, por dicha razón se expone de manera detallada las oportunidades que la entrada en vigencia del TLC representa para todas y cada



una de las industrias del país y los productos con mayor potencial en el mercado de Estados Unidos de América.

Dado que actualmente nos encontramos en un mundo cada vez más globalizado, la aplicación del comercio exterior permite que los Gobiernos propicien incentivos para la exportación de bienes y servicios hacia un mercado internacional, impulsando así la competitividad, eficiencia y calidad en cuanto a procesos y productos se refiere, ya que la entrada a mercados internacionales requiere de ciertos estándares para lograr de manera exitosa la entrada a mercados extranjeros, es por esto que se convierte el documento en una herramienta muy importante para que empresarios colombianos asuman que en la internacionalización existe una gran oportunidad de progreso y crecimiento.

## **10. RECOMENDACIONES**

Teniendo en cuenta el proceso de exportación, puede ser una actividad de no muy fácil comprensión para empresarios que planean o pretenden llevar a cabo la internacionalización de una compañía, ya que bajo la norma y el acceso a la información para llevar este proceso a cabo, puede ser un tanto complicado, por ende se recomienda construir diferentes mecanismos informativos tales como el presente “Manual de Exportaciones desde Colombia hacia Estados Unidos” en los diferentes contextos en los cuales se puede enmarcar una exportación, teniendo en cuenta los diferentes Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre comercio, con el país al cual se pretenda incursionar, también contextualizando la naturaleza del producto y la industria al cual pertenece.

Los empresarios y compañías que pretendan ingresar a un mercado internacional, deben tener en cuenta que antes de realizar un proceso de internacionalización deben hacer un análisis previo acerca de la viabilidad de exportar el producto a un mercado extranjero ya que de esta forma se determinara si se podrá lograr un porcentaje de participación en la industria en la cual se pretende entrar a competir, analizando los diferentes factores de éxito que influyen para que un producto se logre vender, estudiando el segmento meta al cual se quiere dirigir, los competidores directos e incluso factores demográficos y socio - culturales.

## **BIBLIOGRAFIA**

ARGENTINA. DIRECCION DE INSDUSTRIAS CREATIVAS Y COMERCIO EXTERIOR, Guía para la primera exportación

ÁLVAREZ T, Martín. Manual para elaborar Manuales de Políticas y Procedimientos: Capítulo 2: Los Manuales. 1 ED. Panorama Editorial, S, A de C.V: México, D.F, .1996. p.23

Cenral Inteligency Agency. The World.[en línea][consultado mayo de 2013]Disponible en internet

CIA Factbook. [en línea][consultado Mayo de 2013]Disponible en internet: [www.cia.gov](http://www.cia.gov)

COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS. Colombian American Chamber of Commerce. Guía práctica para la Importación y Exportación

COLOMBIA. BANCO DE LA REPUBLICA. El impacto del tratado de libre comercio con estados unidos (TLC) en la balanza de pagos hasta 2010

COLOMBIA. DANE. Importaciones y Balanza Comercial Enero 2012. Comunicado de prensa. Bogota, marzo 15 de 2012

COLOMBIA. DIAN. Estadísticas de carga de las importaciones y exportaciones en Colombia, Enero – Diciembre 2011/2010.

COLOMBIA. MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. Comercio Exterior de Colombia con Estados Unidos. Noviembre 2012

COLOMBIA. MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. Guía para exportar en Colombia. Bogotá, 2004.

COLOMBIA. MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO, DIAN – DANE. Comercio exterior de Colombia con Estados Unidos. 2012

ESPINOSA PIÑEROS, Adriana M., VILLEGAS CALDERÓN, Ana María. Los incentivos a las Exportaciones en Colombia frente a los compromisos asumidos ante la OMC. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá. Diciembre 2000

Facbook.<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>

GAMBOA ARDILA, Néstor Raúl. La Economía Colombiana: Del Modelo de Protección Al Modelo de Apertura. Universidad De Medellín, 2005 - 252 páginas

MUÑOZ AGUILAR, Rafael Antonio. Presentación Modulo Comercio Exterior. Universidad Autónoma de Occidente. 2013

National Atlas.gov. [en línea][consultado mayo de 2013]Disponible en internet: <http://nationalatlas.gov/printable/timezones.html#one>

PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. Abril 2012

PROEXPORT COLOMBIA. Guía Para Exportar a Estados Unidos. Diciembre 2008

PROEXPORT COLOMBIA. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, fascículos 1, 2, 3 y 4. Mayo 2012

PORTAFOLIO. Beneficios del TLC entre Colombia y Estados Unidos. [En línea].Octubre 12 de 2011 [Citado 04-Jun-2013] Disponible en Internet: <http://www.portafolio.co/negocios/beneficios-del-tlc-colombia-y-estados-unidos>

TAMAYO VARGAS, Jessica, LÓPEZ VÁSQUEZ, Juan David. El impacto de la cultura en los negocios internacionales: “mercado exterior, un reto para las pymes del valle del cauca”. Trabajo de grado para optar por el título de profesional en mercadeo internacional y publicidad; economía y negocios internacionales. Universidad Icesi. Cali, 2011

TOVAR ORDOÑEZ, Andrés Felipe. Caracterización de los procesos y procedimientos de exportación en los terminales marítimos de buenaventura. Universidad Icesi. Cali, Noviembre 2012

VELAZCO DIEZ, Eduardo José, OSPINA HOYOS, Johana Ximena. Manual de procesos de exportación. Trabajo de grado para optar al título de profesional en economía y negocios internacionales. Universidad Icesi, Cali, 2010